

К.К. Кочетков, Т.В. Кочеткова, Т.И. Грязнова

Экономика

Учебное пособие

Часть 1

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное агентство по образованию

**Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования**

**«Нижегородский государственный архитектурно-строительный
университет»**

К.К. Кочетков, Т.В. Кочеткова, Т.И. Грязнова

ЭКОНОМИКА

Часть 1

**Утверждено редакционно-издательским советом университета в качестве
учебного пособия**

**Нижний Новгород
ННГАСУ
2012**

ББК 65.01 я-7

УДК 330 (075)

Кочетков К.К. Экономика [Текст]: учебное пособие / К.К. Кочетков, Т.В. Кочеткова, Т.И. Грязнова; Нижегород. гос.архит.-строит. ун-т. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2012.- 106 с.

В пособии в лаконичной и доступной форме изложены узловые проблемы экономической теории и роль экономических законов в практике рыночной экономики. Изучение экономики по данному пособию обеспечивает формирование у студентов базового уровня экономической грамотности, культуры экономического мышления и способности к самообразованию.

Пособие предназначено для студентов неэкономических специальностей заочного и вечернего отделений вузов.

Рецензенты: д.э.н., профессор Дергунов В.А.,
д.э.н., профессор Золотов А.В.

© Кочетков К.К., 2012
© Кочеткова Т.В., 2012
© Грязнова Т.И., 2012
© ННГАСУ, 2012

Учебное пособие по экономике, которое вы держите в руках, уважаемые читатели, подготовлено в соответствии с программой образовательного стандарта второго поколения.

Авторы не претендуют на полный охват учебного материала, сконцентрировав своё внимание на наиболее важных, с их точки зрения, вопросах.

В части 1 пособия излагается материал по разделам: «Введение в экономическую теорию» и «Микроэкономика». Часть 2 пособия содержит разделы «Макроэкономика» и «Экономика мирохозяйственных связей».

В качестве приложения к учебному пособию рекомендуется использовать методические указания проф. Кочеткова К.К. и доц. Макарычевой И.В. «Экономика в задачах и тестах», ННГАСУ, 2007.

Содержание

Раздел I. Введение в экономическую теорию	6
Глава I. Общие закономерности организации экономики...	6
1.1. Экономическая организация общества...	6
1.2. Экономические ресурсы, их ограниченность и проблема выбора. Экономический рост и его типы .	10
1.3. Предмет и методы экономической науки...	18
Глава 2. Типы экономических систем и возникновение рыночной системы хозяйства	23
2.1. Типы экономических систем ..	23
2.2. Условия возникновения рыночной системы хозяйства ..	27
2.3. Собственность как экономическая категория. Теория прав собственности	28
Раздел II. Микроэкономика .	31
Глава 3. Рыночная система хозяйства.....	31
3.1. Рынок и его функции	31
3.2. Субъекты рыночной экономики	32
3.3. Виды рынков ..	33
3.4. Ограниченность возможностей рынка. Роль государства в экономике	35
Глава 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие ..	38
4.1. Спрос и закон спроса ..	38
4.2. Предложение и закон предложения ..	41
4.3. Рыночное равновесие ..	44
Глава 5. Эластичность спроса и предложения	48
5.1. Ценовая эластичность спроса ..	48
5.2. Эластичность спроса по доходу. Перекрестная эластичность .	51
5.3. Ценовая эластичность предложения .	52

Глава 6. Поведение потребителя	55
6.1. Общая и предельная полезность ..	55
6.2. Кардиналистская концепция полезности ...	57
6.3. Ординалистская концепция полезности ..	59
6.4. Эффект дохода и эффект замещения	64
Глава 7. Фирма. Производство и издержки	66
7.1. Теория фирмы	66
7.2. Организационно-правовые формы фирм	68
7.3. Издержки фирмы	70
7.4. Эффект масштаба производства	75
Глава 8. Конкуренция и рыночные структуры	78
8.1. Типы рыночных структур	78
8.2. Антимонопольная политика государства	83
Глава 9. Рынки факторов производства и формирование факторных доходов	86
9.1. Общая характеристика факторов производства	86
9.2. Рынок труда и заработная плата	89
9.3. Капитал и процент	95
9.4. Рынок земли. Рента и цена земли	98
9.5. Предпринимательство как фактор производства. Прибыль как факторный доход	102

Раздел I. Введение в экономическую теорию

Глава 1. Общие закономерности организации экономики

1.1. Экономическая организация общества

Общественная жизнь сложна и многогранна. Она охватывает экономику и политику, культуру и искусство, идеологию.

Прежде чем заниматься наукой, искусством, политикой человек должен иметь возможность удовлетворять свои насущные жизненные потребности. А необходимые для этого жизненные блага людям приходится производить. На протяжении истории человечества одни формы общественного устройства уступают место другим, меняются условия жизни людей, но экономика неизменно остаётся основой существования общества.

Для того чтобы разобраться в общих закономерностях экономической жизни, необходимо рассмотреть такие важнейшие понятия, как производство, блага, потребности, обмен, богатство, альтернативная стоимость и другие, составляющие основу экономической науки.

Под *производством* понимается целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение своих потребностей.

Для производства товаров и услуг необходим широкий спектр природных, социальных и духовных составляющих, которые принято называть *ресурсами производства*, которые представляют собой основные элементы экономического потенциала страны. Под ресурсами подразумевают производственные блага, созданные природой или людьми.

Укрупненно весь экономический потенциал страны, задействованный в процессе производства, называется *факторами производства*.

Выделяют четыре основных фактора производства: труд, капитал, земля, предпринимательство. (Факторы производства будут подробно рассмотрены в главе 7).

Созданные в процессе производства материальные и нематериальные блага призваны удовлетворять потребности людей.

Теперь более подробно охарактеризуем категории потребностей и благ.

Потребности – это желания людей приобрести различные товары и услуги, которые им полезны.

Классификация потребностей очень сложна и многообразна, в учебной литературе часто используется деление потребностей на первичные (низшие) и вторичные (высшие). Под первичными потребностями подразумеваются потребности в еде, одежде, жилье и т.д. Вторичные потребности связаны с духовной деятельностью человека – потребность в знаниях, в развлечениях, в искусстве.

По мере эволюции цивилизации потребности развиваются и, прежде всего, высшие потребности.

Средство для удовлетворения потребностей называется благом. Классификация благ, как и потребностей, весьма разнообразна и зависит от разных критериев.

Отметим важнейшие из них.

Блага экономические имеются в распоряжении общества в ограниченном количестве.

Блага неэкономические имеются в неограниченном количестве и достаточны для удовлетворения потребностей человека.

Блага потребительские и производственные. Блага потребительские непосредственно удовлетворяют какую-либо человеческую потребность, а блага производственные, которые еще называют благами высшего порядка, используются в процессе производства.

Блага частные и общественные. Частными благами пользуются те, кто за них заплатил, общественными благами пользуются все без исключения.

Под категорией *богатства* основоположники классической школы понимали материальные блага, накопленные трудом прошлых и настоящего поколений. Современная экономическая мысль отошла от исключительно материального понимания богатства. *Под категорией богатства понимается всё то, что люди ценят.* Такое определение богатства позволяет включить в него знания и способности человека, природные ресурсы и свободное время. Основой жизни человеческого общества является производство.

Когда говорят о *производстве*, различают два уровня производства:

- индивидуальное (на уровне отдельной фирмы или предприятия);
- общественное, которое представляет собой всю систему производственных связей между предприятиями и производственную инфраструктуру.

Под инфраструктурой здесь понимаются отрасли и предприятия, не производящие продукт, но обеспечивающие его технологическое движение (транспорт, связь, складское хозяйство).

Производство происходит в условиях *общественного разделения труда (ОРТ)*. *ОРТ – это совокупность всех существующих видов трудовой деятельности.*

Выделяют три уровня разделения труда:

- внутри предприятия;
- между предприятиями;
- в масштабе всего общества.

Из присущего производству разделения труда вытекает закон «обобществления труда», т.е. чем глубже разделение труда, тем сильнее взаимозависимость производителей и необходимость *кооперации* труда.

В условиях натурального хозяйства непосредственной целью производства было потребление. В рыночной системе хозяйства между производством и потреблением вклинивается «распределение» и «обмен».

Теперь целью производства становятся не потребление, а получение прибыли. Прежде чем общественный продукт будет потреблен, он проходит несколько стадий в своем движении.

Одним из видов производства является **воспроизводство** – это непрерывный процесс возобновления производства, включающий в себя стадии производства, распространения, обмена и потребления благ и услуг.

Простым называется воспроизводство, возобновляющееся в прежних масштабах.

Расширенным называется воспроизводство, возобновляющееся в расширенных масштабах.

Обмен обусловлен ОРТ. Прежде чем продукт будет потреблен, он должен пройти через рынок, где посредником выступают деньги. Под обменом понимается обмен товарами, услугами, а также деятельностью, т.е. знаниями, достижениями научно-технического прогресса (НТП) и информацией.

А. Смит считал производительным труд в сфере земледелия и промышленности, К. Маркс относил к производительному только труд в сфере материального производства. Современная наука доказала, что обмен производителен; способствуя перемещению в пространстве благ и услуг, он полнее удовлетворяет потребности людей и тем самым способствует увеличению богатства общества.

Распределение как экономическая категория понимается в широком и узком смысле слова. В узком смысле слова это определение доли продукта, поступившего в потребление участниками производства. В широком смысле слова под распределением понимается распределение собственности. В соответствии с тем, как распределены факторы производства в обществе, будет распределен и продукт труда. Кроме распределения в обществе, существует и

система перераспределения, которое осуществляется через государство и регионы.

Вся система распределения и перераспределения должна отвечать принципу социальной справедливости. Несправедливая система распределения подрывает стимулы к труду и снижает эффективность функционирования экономики. Эффективность в распределении считается достигнутой, когда невозможно путем перераспределения благ повысить благосостояние одного человека, не **ухудшая** при этом уровня жизни другого. Данный принцип получил название *парето-эффективность*. (В. Парето – итальянский экономист, 1848 – 1923).

Потребление – это удовлетворение потребностей. Потребление рассматривают как отрицательное производство, т.к. в процессе потребления уменьшается или разрушается полезность. Потребление можно рассматривать как личное или производственное. *Личное потребление* – это удовлетворение потребностей людей за пределами производства. *Производственное потребление* – это использование продукта для возобновления производства.

1.2. Экономические ресурсы, их ограниченность и проблема выбора.

Экономический рост и его типы

Экономические ресурсы обладают общим признаком: они редки или ограничены. Экономическая теория занимается проблемой маневрирования редкими ресурсами для производства товаров и услуг с целью насыщения общества благами. Суть проблемы заключается в эффективном использовании ресурсов. *Эффективность* означает максимальное удовлетворение безграничных потребностей при использовании минимальных ресурсов.

В наиболее общей форме эффективность можно выразить следующим образом:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результаты производства}}{\text{Затраты ресурсов}}$$

Под результатом производства понимается экономический продукт, произведённый эффективно и соответствующий реальной потребности в нём.

Эффективность производства выражается в натуральной и денежной форме. Важнейшими источниками эффективности производства выступают разделение труда, способы его общественной комбинации, организация производства, его специализация и кооперация. Возможности многократного ускорения экономического роста, повышения эффективности производства на основе разделения труда были выяснены уже давно. Не случайно Адам Смит свой труд «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) начал следующими словами: «Величайший прогресс в развитии производительной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с какими он направляется и прилагается, явились, по видимому, следствием разделения труда».

Исторический ход развития общественного производства убедительно показал, что процесс разделения труда и его специализации так же бесконечен, как и процесс техники. В силу этого он является постоянно действующим фактором повышения эффективности экономики.

Рост эффективного производства позволяет преодолеть ограниченность ресурсов.

Необходимо различать абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. Под *абсолютной ограниченностью* подразумевается недостаточность ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей всех членов общества. Но для удовлетворения каких-то выбранных определённых потребностей ресурсов достаточно – это и означает *относительную ограниченность* ресурсов. Абсолютная ограниченность ресурсов превращается в относительную благодаря выбору потребностей, подлежащих удовлетворению. Если бы ограниченность ресурсов была абсолютной, то выбор был бы невозможен. Если бы ограниченность ресурсов отсутствовала, то выбор

был бы ненужным. Выбор становится необходимым в условиях относительной ограниченности ресурсов. Таким образом, перед обществом, как и перед отдельным человеком, всегда стоит задача выбора направлений и способов разделения ограниченных ресурсов между различными конкурирующими целями.

Выбор, делаемый людьми с определенной целью, выступает одним из фундаментальных положений экономического мышления, он характеризует их рациональное поведение. Выбор обусловлен рядом факторов, такими как ограниченность ресурсов, личная заинтересованность в увеличении своих преимуществ и сокращении затрат.

Производственные ресурсы, если они применяются в одном месте, не могут быть использованы в другом, поэтому товаропроизводитель делает вывод: следует производить товар, альтернативная стоимость которого минимальна.

Альтернативная стоимость – это издержки на производство товара, оцененные с точки зрения потерянной возможности использования тех же ресурсов в других целях. Альтернативной стоимостью называется упущенная выгода из-за того, что ограниченные ресурсы используются лишь по одному назначению. Если мы затратили какие-либо из наших ограниченных ресурсов на достижение определённой цели, то нам придётся поступиться возможностью использовать те же ресурсы в других целях. Таким образом, термин «альтернативная стоимость» относится к наиболее желаемой из невыбранных альтернатив. Если, например, какой-либо участок земли может быть отведён под административное здание, стадион, универмаг или автостоянку, то альтернативной стоимостью отведения этой земли под универмаг будут потери, связанные с отказом только от наиболее желаемой из оставшихся альтернатив. Это невозможность постройки на данном месте либо административного здания, либо стадиона, либо автостоянки, но не всех трёх одновременно. Что именно из данных невостребованных возможностей было бы наиболее

необходимо, определяется дополнительными, тщательно проведёнными исследованиями.

Если молодой выпускник колледжа решает стать бухгалтером, а не юристом, архитектором или инженером, то альтернативная стоимость заключается не в потере обществом одновременно и юриста, и архитектора, и инженера, а лишь в потере наиболее важной из всех выше перечисленных альтернатив с количественной стороны. Альтернативная стоимость в условиях рыночной экономики есть сумма альтернативных денежных расходов и недополученных денежных доходов.

С категорией эффективности тесно связана категория экономического роста.

Экономический рост – это процесс расширения производственных возможностей общества. Он выражается в той или иной динамике – количественном увеличении и качественном совершенствовании общественного продукта и факторов его производства.

Показателями, с помощью которых измеряется экономический рост страны, обычно выступают валовой внутренний продукт (ВВП) и производство национального дохода на душу населения. Экономический рост принято измерять как в абсолютных величинах, так и в относительных (в процентах к величине предшествующего периода). Например, если в данном году реальный ВВП составил 510 млрд долларов, а в предшествующем – 500, то в абсолютном выражении он вырос на 10 млрд долларов (или на 2%).

Соотношение между темпами роста продукта и изменение факторов производства может быть разным в зависимости от типа экономического развития – экстенсивного или интенсивного.

При *экстенсивном* типе экономический рост достигается благодаря количественному увеличению факторов производства при сохранении его прежней технической основы. Скажем, для увеличения выпуска продукции вдвое, наряду с уже имеющимся предприятием, возводится ещё одно такое же

по мощности, количеству и качеству установленного оборудования, численности и квалификационному составу рабочей силы. При экстенсивном развитии, если оно осуществляется в чистом виде, эффективность производства остаётся неизменной. Так, в нашем примере для удвоения выпуска продукции в 2 раза возрастёт и численность работников, и производственные фонды. В результате выпуск продукции, в расчёте на одного работника, т.е. производительность труда, остаётся неизменной.

При *интенсивном* типе экономического роста увеличение выпуска продукции достигается путём качественного совершенствования факторов производства: применением более прогрессивных средств труда и более экономичных предметов труда, повышением квалификации рабочей силы, а также путём улучшения использования имеющегося производственного потенциала. Интенсификация производства находит выражение в увеличении отдачи, росте выхода конечной продукции с каждой единицы вовлечённых в производство ресурсов, повышении качества продукции.

Чтобы выпуск продукции увеличить в 2 раза, в условиях интенсивного роста, нет нужды строить ещё одно предприятие, равноценное имеющемуся. Этот результат можно получить за счёт реконструкции и технического перевооружения действующего производства, лучшего использования имеющихся ресурсов.

В реальной жизни экстенсивные и интенсивные факторы не существуют в чистом виде, а сочетаются друг с другом. Поэтому различают преимущественно экстенсивный или преимущественно интенсивный тип экономического роста.

Важно добиться такого механизма взаимовлияния разных факторов хозяйственного развития, которые обеспечили бы ведущую роль интенсивных факторов экономического роста. Главный фактор интенсивного развития – научно-технический прогресс, который вызывает глубокие изменения в производстве и обуславливает необходимость и возможность перехода к

новому типу экономического роста. Старыми методами, ориентируясь на чисто количественную прибавку продукции за счёт традиционных источников, невозможно добиться высоких конечных результатов.

Как было сказано, ресурсы носят ограниченный характер, а потребности людей безграничны. Отсюда перед людьми постоянно встаёт проблема выбора. В экономике эта проблема проявляется в необходимости выбора, какие товары следует производить, а от каких придётся отказаться. От наличия ресурсов в экономике зависят производственные возможности общества.

Производственные возможности – это максимально возможный объём производства конкретного товара или услуги при заданных ресурсах, технологиях, знаниях, которыми располагает конкретная экономика, и заданных объёмах производства данного товара. При этом имеется в виду, что все ресурсы (труд, капитал, земля) используются наиболее полно и эффективно. Для наглядности рассмотрим условный пример с использованием кривой производственных возможностей (КПВ). В обществе производятся и потребляются только два вида продукции – масло и пушки. Эти товары используются для иллюстрации альтернативности гражданского и военного производства. Например, абсолютно все ресурсы общества направлены на производство масла. Тогда так на нашей КПВ (см. рис. 1) точка *A* показывает альтернативу, при которой все ресурсы направлены на производство масла, а точка *D* – ситуацию, когда выпускают только пушки. Однако эти крайности нереальны. Общество всегда стремится найти оптимальный вариант сочетания в распределении производства. Если общество снизит объём производства масла, то сможет иметь и пушки, при этом выражение «меньше масла» означает «больше пушек», и наоборот.

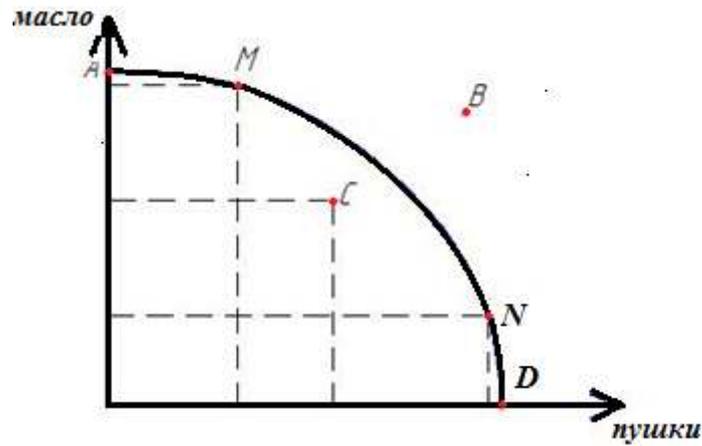


Рис.1.1. Кривая производственных возможностей (КПВ)

Зафиксировав точки *A* и *D* на графике, соединив их, получаем кривую производственных возможностей. Все точки на линии КПВ показывают наиболее эффективные варианты использования имеющихся ресурсов для выпуска масла и пушек. В варианте же неполной загрузки производственных мощностей различные комбинации производства масла и пушек находятся не на кривой, а, например, в точке *C*; Эта точка показывает, что при использовании дополнительных ресурсов можно увеличить и гражданское, и военное производство. Вместе с тем ограниченность материальных и людских ресурсов делает неосуществимой всякую комбинацию производства масла и пушек вне линии КПВ, скажем в точке *B*. Но переход с более низкого на более высокий уровень КПВ вероятен, он может осуществиться в результате технических открытий, разработки новых месторождений полезных ископаемых, научных прорывов в самых различных областях человеческой деятельности.

Рассмотренная модель позволяет сделать вывод, что для любой экономической системы характерна система выбора. В нашем случае увеличение выпуска пушек потребует сокращения производства масла. Это означает, что стоимость производства пушек может быть выражена альтернативной стоимостью (вменёнными издержками) – тем количеством

масла, от производства и, следовательно, потребления которого следует отказаться. Альтернативная стоимость (вмененные издержки) любого товара или услуги определяется тем количеством других товаров или услуг, которыми надо пожертвовать, чтобы получить данный товар или услугу. КПВ имеет вид выпуклой кривой, а это означает, что альтернативная стоимость увеличивается по мере приближения к краям кривой производственных возможностей, что обусловлено различиями в технологиях производства в этих двух отраслях и отсутствием полной взаимозаменяемости ресурсов.

От сегодняшнего выбора той или иной конкретной альтернативы производства во многом зависят завтрашние производственные возможности общества. Общество всегда должно выбирать между накоплением (капиталовложениями) и потреблением. Разумная сдержанность в сегодняшнем потреблении и постоянная забота о накоплении обеспечивают обществу рост благосостояния в будущем, что отражается на графике сдвигом КПВ вправо вверх.

Темпы экономического роста в количественном выражении не всегда являются оправданными. Например, можно обеспечить высокие темпы роста за счёт ускоренного развития сырьевых отраслей. Существующие в настоящее время в экономике России технологии, их применение ведут к растрате ресурсов. Так, энергоёмкость на единицу продукции в России больше аналогичного показателя в Японии в 11 раз, в Германии – в 7 раз, в США – в 4 раза. При производстве 1 тонны бумаги, например, Россия тратит лесных ресурсов в 4–6 раз больше, чем высокоразвитые страны. Поэтому развитие экономики России на прежнем технологическом уровне потребует неоправданно больших капиталовложений, что, в свою очередь, ограничит рост уровня жизни населения.

Темпы роста в количественном выражении – это одно, а в качественном – это другое. Так, в 70-е годы XX века СССР имел более высокие темпы роста, чем многие европейские страны, однако этот количественный рост не привёл к

качественным изменениям. Именно в эти годы Европа сделала качественный рывок. Высокие темпы важны сами по себе, однако необходимы не просто высокие темпы роста экономики, а при этом ещё и её совершенствование, качественное изменение структуры. Перед экономикой России стоит задача – перейти преимущественно на интенсивный тип экономического роста за счёт развития отраслей, связанных с научно-техническим прогрессом, с инновационными технологиями.

Инновационное развитие экономики предполагает внедрение нового оборудования, технологий, материалов, развитие отраслей машиностроения, прежде всего связанных с высокими технологиями. Необходимо создать конкурентоспособную инновационную экономику производства продуктов с высокой добавленной стоимостью за счёт знаний и умений. В странах с развитой экономикой 85–95 % ВВП приходится на долю новых знаний, воплощенных в технике и технологиях, методах организации производства и в повышении уровня образования населения. В России в начале XXI века (2000–2004 гг.) только 9,2 % компаний использовали инновационные технологии. Это значительно ниже, чем в Португалии (26%) и Греции (29%) – странах с минимальными показателями инновационной активности среди стран ЕС. Разрыв же с лидирующими государствами, такими как Нидерланды (62%), Австрия (67 %), Германия (69 %), Дания (71 %), – в 10–12 раз. С целью активизации инновационной активности следует широко развивать кооперационные связи по выполнению научных исследований и конструкторских разработок.

1.3. Предмет и методы экономической науки

Экономическая теория возникла в XVII в. И развивалась примерно три столетия как политическая экономия. Термин «Политическая экономия» был введен в оборот А. Монкретьеном в 1615 г. и означает в переводе с греческого науку о том, как вести хозяйство страны.

В соответствии с различными подходами к анализу общественного производства и потребления трактовка предмета науки отличается в различных экономических школах. Так, например, *меркантилисты* акцентировали внимание на исследовании сферы обращения, рассматривали экономику как науку о торговом балансе.

Классическая политэкономия определила её как науку о богатстве, о законах, регулирующих производство и потребление материальных благ.

Марксизм в качестве предмета исследования рассматривал экономические отношения производства, распределения, обмена и потребления на разных ступенях развития общества.

Представители неоклассического направления занимались исследованием рыночных отношений и рыночного механизма. В центре их понимания – отдельное предприятие (производитель) и отдельный потребитель, проблема эффективного использования производственных факторов, максимизации прибыли, т.е. проблемы, которые принято называть микроэкономическими.

В 1890 г. А. Маршалл впервые употребил термин «экономикс», положив в основу экономического анализа принцип функциональных соотношений экономических процессов.

В настоящее время в качестве основной проблемы, изучением которой занимается экономика, признается фундаментальная проблема эффективного использования ограниченных ресурсов, решить которую и удовлетворить растущие потребности людей помогает экономическая наука. При этом люди всегда находятся перед выбором альтернативных способов использования ресурсов. Можно дать следующее определение предмета экономики.

Экономика изучает поведение людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ с целью удовлетворения их потребностей в условиях ограниченности ресурсов, допускающих альтернативное использование.

Экономическая наука изучает эти фундаментальные проблемы и способы их решения на двух уровнях.

Первый уровень называется *микроэкономикой* и исследует поведение субъектов рыночной экономики – отдельных домашних хозяйств, фирм, а также ситуаций на отдельных рынках. В центре внимания микроэкономики отдельные рынки товаров и услуг, механизм формирования цен на этих рынках, способы максимизации удовлетворения потребностей отдельного человека и максимизации доходов фирм.

Макроэкономика имеет дело с экономикой в целом. Её задача – анализ фундаментальных проблем на общенациональном уровне. Такой подход позволяет объяснить такие явления, как безработица, инфляция, экономический цикл, принципы государственного вмешательства в экономику.

Принято различать позитивную и нормативную экономическую теорию.

Позитивная экономическая теория ведёт анализ объективного функционирования экономики, изучает взаимосвязи экономических явлений, какие они есть на самом деле. Позитивистский подход объясняет следствия, вытекающие из реального изменения обстоятельств. Позитивистская экономическая наука свободна от личностных оценочных суждений.

Нормативная экономическая теория основана на анализе того, что и должно быть. Поэтому здесь выносятся оценки – допустимо или недопустимо, справедливо или нет, хорошо или плохо. Нормативные утверждения несут в себе рекомендательный характер и говорят о том, какой должна быть экономика. Вместе с тем, оценка нормативных утверждений требует учёта не только фактов, но и определенных ценностных ориентиров – этических, религиозных убеждений и философской политики. Нормативная экономическая теория служит основой социально-экономической политики государства.

Метод – от греческого «путь к чему-либо» – означает способ познания.

Для того чтобы понять и объяснить, как функционирует и развивается экономика, необходимо выделить из всего многообразия мелких и случайных

фактов и событий самые важные, существенные связи и зависимости между ними.

Использование данного метода, который называется научной абстракцией, позволяет экономистам разрабатывать и обосновывать научную теорию, которая даёт объяснение самых существенных событий в экономике.

Разработка экономической теории опирается на использование метода моделирования экономики. Экономическая модель – это упрощенное описание экономики, которое выражает функциональную зависимость между двумя или несколькими переменными, например между издержками производства и ценой.

В ходе создания экономических моделей наука познает действующие *экономические законы* – объективно существующие устойчивые причинно-следственные связи между явлениями экономической жизни. Экономические законы действуют независимо от воли отдельных людей или государства. Выявление экономических законов является важнейшей функцией экономической теории.

Для рассмотрения конкретных экономических проблем экономисты пользуются различными общенаучными методами, такими как анализ, синтез, индукция, дедукция и аналогия.

Анализ предполагает разделение целого на составные части и изучение каждой из этих частей, например анализ спроса или предложения в зависимости от факторов, их определяющих.

Синтез основан на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое, например спрос или предложение в единстве входящих в них компонентов.

Индукция базируется на умозаключениях от частного к общему. Например, полезность для конкретного потребителя каждого последующего экземпляра аналогичного блага уменьшается, можно сделать вывод, что все

потребители данного блага будут продолжать покупать его только при условии снижения цены на него.

Дедукия базируется на умозаключении от общего к частному. Опираясь на теорию, экономист анализирует случайные наблюдения и строит предварительный непроверенный принцип, называемый *гипотезой*.

Аналогия заключается в переносе свойств с известного явления или процесса на неизвестные. Например, равновесие на рынке условно аналогично равновесию в физическом его понимании.

Экономическая наука широко использует метод **функционального анализа**, отражающий принцип взаимной зависимости экономических явлений.

Функцией называется переменная величина, зависящая от другой переменной величины. Функция может выступать как зависимая переменная и от независимой переменной – *аргумента*. Функциональная зависимость очень наглядно проявляется при использовании графических построений. В построении обобщений часто применяется допущение «при прочих равных условиях», т.е. допускается, что все другие переменные, кроме рассматриваемых, остаются неизменными.

Многие функциональные зависимости в экономической теории исследуются с применением метода **предельного анализа**. Сущность данного метода заключается в том, что при нем главный акцент делается на приращение экономических показателей, а не на их абсолютное значение.

Экономическая наука выполняет в обществе следующие функции:

–*познавательная* функция состоит в том, в категориях и принципах, законах и закономерностях экономическая теория выражает самые существенные процессы общественного развития, обеспечивает познание сложного мира экономики. Экономические исследования носят эмпирический характер, т.е. основываются на живом, практическом опыте, сборе и обработке конкретной информации. Затем на такой фактической базе делаются научные, объективные выводы и формулируются правильные, жизненные теории;

– *методологическая* функция состоит в том, что экономическая теория выступает базой, теоретической основой целого комплекса наук: отраслевых (экономика строительства, промышленности, транспорта и т.д.); функциональных (маркетинг, менеджмент, финансы, бухгалтерский учёт и т.д.); межотраслевых (экономическая география, региональная экономика, демография, статистика);

– *практическая* функция состоит в выработке конкретных форм, принципов и методов рационального хозяйствования, в составлении прогнозов развития экономики.

Глава 2. Типы экономических систем и возникновение рыночной системы хозяйства

2.1. Типы экономических систем

Под *экономической системой* понимается способ организации жизни общества или способ взаимодействия производства и потребления в целях решения проблемы редкости.

Существует несколько видов классификации экономических систем: по производственным отношениям, по степени индустриального развития, цивилизационный подход. В настоящее время в качестве основного вида признаётся классификация, основанная на способе координации (согласования) экономической реальности участников производства, к рассмотрению которой мы приступим.

Ограниченность ресурсов диктует обществу проблему выбора, состоящую в решении трёх фундаментальных задач:

1. ЧТО, т.е. какие товары и услуги производить?
2. КАК, т.е. с помощью каких ресурсов и технологий это делать?
3. ДЛЯ КОГО предназначены результаты производства, как распределяется между людьми произведенный продукт?

Наиболее характерной является классификация, выделяющая следующие типы экономических систем.

Патриархальное хозяйство, или традиционная экономика, в которой производство и потребление непосредственно соединены, а координация деятельности осуществляется на основе патриархальных традиций и внеэкономического принуждения к труду. Рудименты натуральных хозяйственных отношений существуют и в более поздних системах.

Иерархия – экономическая система, действующая на основе приказов и поручений, идущих сверху вниз от Центра к исполнителю. *Командно-административная система* является одной из разновидностей иерархии.

Примерами иерархии были Древний Египет (где экономическая жизнь управлялась приказами фараона) и социализм (где государство в лице Госплана отдавало приказы по производству товаров и их распределению). Госплан должен был заранее учесть все ресурсы, все потребности, довести конкретные задания до каждого производителя, проконтролировать их выполнение. Данная идея оказалась невыполнимой: невозможно сосредоточить в едином центре всю информацию о ресурсах, меняющихся вкусах потребителей, невозможно рассчитать цену, которая полностью учтёт соотношение спроса и предложения товара.

Другой способ координации – *стихийный порядок*; информация, необходимая производителям и потребителям, передаётся путём ценовых сигналов.

Повышение или понижение цены на ресурсы и производимые с их использованием блага подскажет действующим субъектам, что, как и для кого производить. Производитель должен сравнить свой общий доход и общие издержки. Производиться будут лишь те товары, которые могут принести прибыль.

Данная экономическая система является децентрализованной. Производители и потребители, владельцы сбережений и инвесторы на основе

свободного выбора решают вопрос о производстве различных товаров и услуг. Информация о ресурсах, вкусах и предпочтениях потребителей рассеяна. В этих условиях только колебание цен и альтернативных издержек может скоординировать выбор людей. Такая хозяйственная система и есть **рынок**.

На вопрос «Как производить?» ответ будет следующий: в рыночной экономике производство осуществляют лишь те фирмы, которые желают и способны применить новую технологию производства. Применение новой технологии обеспечивает рост экономической эффективности в результате снижения издержек производства.

При распределении продукта между членами общества решающую роль играют цены на ресурсы, т.е. на факторы производства, а цены на продукты формируют структуру расходов потребителя.

Если мы будем говорить о режимах собственности, соответствующих каждой из экономических систем, то командно-административной системе соответствует режим государственной собственности, а рыночной – режим частной собственности.

Ни одна из действующих ныне в мире экономических систем не представляет собой командно-административную или рыночную экономику в чистом виде, т.е. это *смешанные системы*. Данный термин отражает то обстоятельство, что в чистом виде не наблюдается ни режим частной собственности, ни режим государственной собственности. В смешанной системе частный сектор (рынок) и государство, соединив воедино рыночный механизм и государственное регулирование, стремятся эффективно решать три коренных проблемы рыночной экономики.

Рыночная система, являясь высокоэффективной хозяйственной системой, вместе с тем сочетается с такими чертами, как эгоизм, нарушение равновесия и социальной справедливости. Смешанная система с помощью инструментов государственного регулирования, правовых и общественных институтов призвана смягчить крайности рыночных отношений.

В то же время смешанные системы современных развитых стран существенно отличаются друг от друга по роли государства в рыночной экономике.

Существует несколько моделей смешанной экономики. Количественно экономическую роль государства можно выразить с помощью показателя удельного веса государственного сектора в ВВП страны. Известно, что в США в настоящее время около 4/5 ВВП обеспечивается рыночной системой, а остальная часть приходится на правительство. Однако, помимо финансирования производства, правительство осуществляет ряд программ социального обеспечения, ставя своей целью перераспределения дохода в частном секторе экономики.

Кроме того, правительство осуществляет ряд мер, которые трудно подлежат количественному измерению, – это защита окружающей среды, охрана труда рабочих, защита прав потребителей.

В экономике Швеции свыше 90 % хозяйственной деятельности сосредоточено в частных фирмах, а правительство страны активно участвует в обеспечении социальных гарантий.

Германская модель смешанной экономики, получившая название социального рыночного хозяйства, характеризуется тем, что государство проявляет заботу и о предпринимателях (поддержка конкуренции), и о рабочих и служащих (высокие социальные гарантии).

При всем разнообразии моделей смешанной экономики среди них выделяют две основные: модель европейских стран с большой ролью государства в экономике и США – более либеральная.

В 70 – 90 гг. XX в. США пережили бум развития, основанный на применении новых технологий и материалов, на производстве массовой и стандартизированной продукции.

В Европе в это время наблюдалось замедление темпов экономического развития, наряду с огромным значением надутилитарных ценностей и

культуры. Европейцы стремятся повысить не уровень, а качество жизни, в производстве доминируют уникальная мода, уникальная сельскохозяйственная продукция, туризм.

В формировании облика той или иной экономической системы огромное значение имеет режим собственности: преобладает ли в экономике страны частная собственность или государственная собственность или ни та, ни другая не обладают исключительным правом.

2.2. Условия возникновения рыночной системы хозяйства

Рыночная система хозяйствования прошла длительный путь становления и развития.

В первобытно-общинном, рабовладельческом и феодальном обществах господствовала натуральная система хозяйства, при которой экономические блага производятся преимущественно для удовлетворения собственных потребностей.

В недрах натурального хозяйства постепенно зарождаются товарные отношения, которые получают всё большее развитие.

Товар – экономическое благо, предназначенное для обмена.

В условиях капитализма товарные отношения приобретают всеобщий характер, практически все товары производятся на рынок, через который удовлетворяются потребности общества. Происходит полное формирование рыночных отношений.

Одним из важнейших условий для данного процесса является возникновение и углубление общественного разделения труда (ОРТ), которое в своем развитии проходит ряд стадий: естественное разделение труда по полу и возрасту; отделение животноводства от земледелия; отделение ремесла от земледелия; обособление торговли; разделение умственного и физического труда.

С развитием общества общественное разделение труда продолжает развиваться. В настоящее время выделяют разделение труда внутри

предприятия, между предприятиями, между отраслями и между странами. Развитие ОРТ и специализации в то же время приводит к росту кооперации и взаимозависимости отдельных предприятий и стран.

Другим важным условием возникновения рыночной системы хозяйствования является экономическая обособленность субъектов хозяйствования, которые сами решают, что и сколько производить и самостоятельно обмениваются благами, являясь частными собственниками.

Производство и обмен товарами и ресурсами осуществляются по свободно формирующимся ценам, что позволяет производителям принимать эффективные решения.

2.3. Собственность как экономическая категория. Теория прав собственности

В процессе производства, распределения, обмена и потребления благ люди вступают в определенные экономические отношения, важнейшими из которых являются отношения собственности.

В категории собственности неразрывно переплетаются юридический и экономический аспекты.

С юридической точки зрения собственность представляет собой регулируемые законом имущественные отношения, т.е. отношения человека и вещи: кому принадлежит имущество, как происходит смена собственника.

С экономической точки зрения собственность представляет собой социально-экономические отношения между людьми по поводу использования блага по формуле: собственник – имущество – несобственники.

Формой реализации собственности является получение дохода от хозяйственной деятельности, т.е. собственность способна приносить её владельцу доход в виде ренты, прибыли, процента, дивиденда.

Существуют различные типы классификации форм собственности, среди которых важнейшей является классификация по типу присвоения собственности.

В соответствии с данной классификацией выделяют три группы собственности:

частная – принадлежит отдельным гражданам;

общая долевая – принадлежит товариществам, акционерным обществам, кооперативам, местным предприятиям;

общая совместная – не подлежит разделу, является достоянием нации. Данный тип собственности выступает в форме государственной и муниципальной собственности.

Экономические отношения собственности включают в себя отношения присвоения и использования.

В условиях рыночной экономики ведущим типом собственности является частная собственность, с формированием смешанной экономической системы, всё более значимой становится общая долевая собственность.

Присвоение – экономическая связь между людьми, которая устанавливает отношение к вещам как своим. Для экономистов важен объект присвоения, являются ли они средствами производства или потребительскими благами. Человек, приобретший средства производства, получает особый социальный статус по отношению к другим людям. Владение средствами производства дает экономическую власть одним людям и ставит в экономическую зависимость других. Последние могут получить доступ к средствам производства лишь с ведома первых.

Использование. Хозяйственной деятельностью может заниматься сам собственник или его имущество временно в хозяйственных целях может использовать предприниматель. Примером таких отношений служит аренда.

В реальной жизни в процессе воспроизводства многие юридические отношения переходят в экономические и наоборот. В современной

экономической теории широкое распространение получила неинституциональная теория прав собственности, основоположниками которой являлись американские экономисты, лауреаты Нобелевской премии Рональд Коуз и Армен Алчиан. Суть данной концепции состоит в том, что не сам по себе ресурс является собственностью, а *доля прав* по использованию ресурса составляет собственность, а для извлечения максимальной выгоды из благ и ресурсов эффективнее расщепление собственности на правомочия нескольких лиц. Использование каждый раз абсолютного права собственности может привести к снижению эффективности экономических решений. Так, аренда земли, жилья, прокат автомобилей зачастую являются более выгодными, чем приобретение их в собственность.

Для принятия экономических решений необходимо опираться на достаточный «пучок прав». Полный пучок прав, называемый «перечнем Оноре», состоит из 11 элементов.

Вторая характерная черта данной теории состоит в том, что право собственности выводится из проблемы ограниченности ресурсов, собственность трактуется как система исключения их доступа к материальным и нематериальным ресурсам, обладающим свойством ограниченности.

Современные тенденции мировой экономики свидетельствуют о том, что развитие общества будет сопровождаться всё большим распределением прав собственности. Возникает всё больше промежуточных форм собственности, отличающихся разнообразием комбинаций прав, таких как участие работников в распределении дохода и управлении производством, приобретение акций и способствующих ограничению экономической власти одних и экономической зависимости других.

Раздел II. Микроэкономика

Глава 3. Рыночная система хозяйства

3.1. Рынок и его функции

Перейдём к рассмотрению вопроса о том, как решаются фундаментальные вопросы экономики в условиях господства рыночного механизма. Для этого прежде всего уточним, что следует понимать под рынком. Рынок – это сложное экономическое и социальное понятие, мы выделим его экономический аспект.

Рынок – это экономический механизм, сводящий вместе продавца и покупателя товаров, услуг, недвижимости, ценных бумаг, валюты и действующий на основе безличностных ценовых сигналов.

В условиях рынка именно цены служат тем индикатором, который определяет, что производить, чего в данный момент на рынке недостаточно. Тем самым столкнулись с выполнением рынком одной из важнейших функций – *информационной*.

Производителю, чтобы определиться с объемом товара, который он поставит на рынок, необходимо знать рыночную цену и свои затраты на производство.

Рынок является важнейшим связующим звеном между производителями и потребителями, тем самым он выполняет *посредническую* функцию.

Цены помогают рынку выполнять и другую его функцию – устанавливать пропорциональность в развитии экономики, *регулировать распределение ресурсов* по отраслям и сферам хозяйства, так чтобы структура производства была максимально приближена к структуре потребления. Из менее выгодных отраслей с пониженными ценами и нормой прибыли капиталы вытекают в более прибыльные сферы экономики с повышенными ценами и нормой прибыли. В результате в первой отрасли производство сокращается, а во второй – увеличивается, вслед за капиталом перераспределяется и фактор труд.

Рынок *стимулирует* технический прогресс. Частный экономический интерес выражается в стремлении получить максимальную прибыль, а сделать это возможно только при снижении затрат на производство: использовать достижения научно-технического прогресса, совершенствовать организацию производства, применять высококвалифицированный труд.

Снижение издержек производства для частного предприятия является вопросом его выживания в условиях жесткой рыночной системы. Рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйств. Не обладающие способностью к быстрой перестройке, невосприимчивые к новациям должны уступать место другим предприятиям, более эффективным и жизнеспособным. Таким образом, рынок осуществляет *санирующую* функцию.

Координация индивидуальных экономических решений участников рынка осуществляется через хозяйственный механизм, включающий в себя следующие элементы: спрос и предложение, систему цен, конкуренцию. При этом имеет место свобода выбора в действиях производителя и потребителя.

Рыночная система хозяйствования имеет ряд преимуществ по сравнению с иерархией, к которым в первую очередь надо отнести способность рынка эффективно распределить ресурсы, производить товары, нужные потребителю, использовать достижения научно-технического прогресса с целью увеличения прибыли и выигрыша в конкурентной борьбе.

Конкуренция – это борьба между производителями товаров и услуг за рынки сбыта продукции и за получение дохода от её продажи.

3.2. Субъекты рыночной экономики

Участниками рынка являются предприниматели и наёмные работники, продавцы и покупатели, владельцы капитала и ценных бумаг и прочие.

Все они могут быть объединены в две большие группы:

1. *Домашние хозяйства*, которые представлены семьёй или отдельным человеком. Домашние хозяйства не являются производителями товаров и услуг, а являются собственниками факторов производства: рабочей силы, отдельных предприятий, акций, земли. К домашним хозяйствам относятся и семья рабочего, и семья банкира. Будучи собственниками различных факторов производства, домашние хозяйства получают различные виды дохода: заработную плату, дивиденды, прибыль, арендную плату.

2. *Фирмы* рассматриваются в экономике как обобщенный субъект, производящий любые виды товаров и услуг. Сюда будет отнесена любая фирма, является ли она собственностью данного лица или акционерным обществом. Доход, который создаётся фирмами, затем в различных формах присваивается домашними хозяйствами, являющимися собственниками факторов производства.

Рыночная система предполагает регулярное взаимодействие фирм и домашних хозяйств, что проявляется в непрерывном потоке доходов и расходов домохозяйств и фирм. Эти потоки денег и товаров, доходов и расходов образуют единый кругооборот. Важнейшим следствием модели кругооборота является то, что сумма величины продаж фирм равна суммарной величине доходов домашних хозяйств.

В данной упрощенной модели не рассматриваются такие субъекты рынка, как государство и заграница.

3.3 Виды рынков

Как и всякая сложная система, рынок обладает весьма разветвленной структурой, в которой выделяют три основных вида:

- рынок потребительских товаров и услуг;
- рынок ресурсов, необходимых для производства товаров и услуг;
- рынок финансово-кредитных ресурсов.

Рынок товаров и услуг требует создания товарных бирж, оптовой и розничной торговли.

Оптовые сделки с зерном, хлопком, шерстью и др. обычно осуществляются на товарных биржах, а доведение товара до потребителя осуществляют предприятия розничной торговли. Причем при развитом рынке необязательно наличие особого места в городе, где товары выставляются на продажу. В современных условиях связи и транспорта торговец может доставить товары покупателям, не входя с ними в непосредственный контакт.

Рынок ресурсов производства охватывает куплю-продажу земли, физического капитала (средств производства) и рабочей силы, последний связан с развитием биржи труда.

Рынок финансово - кредитных ресурсов отражает спрос и предложение таких финансовых средств, как деньги, акции, облигации и др. Функционирование этого рынка обеспечивает фондовая биржа, на которой осуществляется купля-продажа ценных бумаг.

Названные три основных вида рынка подразделяют на различные рыночные сегменты, которые можно классифицировать по следующим признакам:

1) по объектам купли-продажи – рынок потребительских товаров, рынок товаров промышленного назначения, труда, земли, ценных бумаг, ноу-хау, недвижимости и др.;

2) по географическому положению и масштабу – местный, национальный, мировой;

3) по видам конкуренции – монополистический, олигополистический, свободный, смешанный;

4) по форме и характеру продаж – оптовый, розничный;

5) по соответствию законодательству существует легальный и нелегальный (теневой) рынок.

В настоящее время рынок не является единственным регулятором воспроизводства и дополняется государственным регулированием экономики.

По характеру государственного воздействия выделяют следующие типы рыночного хозяйства:

– с регулированием рыночных отношений преимущественно в интересах бизнеса, особенно крупного, при минимальной социальной помощи (например, в США и Канаде);

– со стремлением к социальной гармонии, выравниванию доходов путём их значительного перераспределения (главным образом в скандинавских странах);

– промежуточный тип рынка (характерный для Германии и Австрии);

– со сравнительно малым вмешательством государства в экономическую сферу (например, Гонконг, Сингапур).

Рыночная экономика основана на частной собственности на средства производства, свободе предпринимательской деятельности и регулируется государством.

Данная общественная система, кроме позитивных сторон, таких как эффективное распределение ресурсов, самостоятельность хозяйственных субъектов, гибкость в удовлетворении разнообразных платежеспособных потребностей, имеет и свои отрицательные стороны, игнорировать которые не следует.

3.4. Ограниченность возможностей рынка. Роль государства в экономике

Представление о рыночной экономике как о некой идеальной системе, способной к полному саморегулированию, является глубоким заблуждением. На протяжении всей истории развития рыночной системы возникало немало острых социально-экономических проблем, решение которых требовало государственного вмешательства.

Прежде всего, функционирование рынка порождает *внешние эффекты (экстерналии)* – положительные и отрицательные последствия от производства

или потребления материальных благ и услуг, оказывающих влияние на людей, не являющихся непосредственными участниками рыночного обмена.

Положительный внешний эффект называется выгодой третьего лица, а отрицательный – издержками третьего лица.

Государство может ввести дополнительный налог на прибыль предприятий, загрязняющих окружающую среду, и закон о запрете курения, от которого страдают окружающие.

Большинство товаров и услуг, производимых на рынке, предназначены для индивидуального потребления и являются частными благами, но, помимо данных благ, люди пользуются *общественными благами*. Данными благами одновременно могут пользоваться многие члены общества вне зависимости от того, платили они за них или нет. Например, система национальной обороны, информация о прогнозе погоды, освещение улиц.

Общественные блага не могут производиться частными компаниями, т.к. за них никто не будет платить. Представление данных благ становится одной из функций государства.

Рыночный механизм способен порождать и более существенные последствия, такие как глубокое неравенство в распределении доходов. Государство обязано решать эту проблему, в основном используя метод перераспределения доходов путём установления прогрессивной шкалы налогообложения социальных программ.

За пределами частных интересов находится финансирование фундаментальных исследований, так как требуются крупные капиталовложения большого срока окупаемости, в связи с чем возникает неопределенность в отношении будущих прибылей.

Следствием развития свободной конкуренции является образование монополий, которые оказывают влияние на цены, что разрушительно воздействует на рыночный механизм.

Рыночная экономика развивается циклически, рост производства периодически сменяется спадом, что ведет к росту безработицы, банкротств, сокращению инвестиций, т.е. система функционирует нестабильно.

Перечисленные негативные последствия показывают, что рыночная экономика не может усиленно развиваться без государственного регулирования.

В теоретическом и практическом плане вопрос о допустимых *пределах вмешательства государства* в экономику является сложным. Они должны определяться возможностью функционирования законов рынка, иначе происходит разрушение рыночного механизма, и экономика трансформируется в иерархию.

Активная социальная политика может вступить в противоречие с рыночными стимулами повышения производительности, как это происходило в Швеции.

Кроме того, чрезмерное усиление роли государства неизбежно приводит к бюрократизации, затрудняет принятие экономических решений.

Вмешательство государства в экономику оправдано тогда, когда рыночный механизм не может обеспечить решение проблем, стоящих перед обществом, или когда рыночный механизм порождает явления, противоречащие интересам общества.

Глава 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие

4.1. Спрос и закон спроса

Цена в рыночной экономике является сигналом, на который ориентируются производители и потребители товаров и услуг. Поэтому, чтобы понять, как действует рыночный механизм, нам необходимо выяснить, как определяется уровень цен, от чего он зависит и под влиянием каких факторов изменяется.

Наиболее эффективно рыночный механизм действует в условиях свободной или совершенной конкуренции, т.е. в условиях, когда на рынке присутствует множество покупателей и продавцов, имеющих однородную продукцию и свободный доступ на рынок. В этих условиях ни один из покупателей и продавцов не в состоянии воздействовать на рыночную цену.

Любой предприниматель, поставляющий товар на рынок, прежде всего, сталкивается с проблемой спроса.

Спрос – это способность хозяйствующих субъектов приобретать товары и услуги в сложившихся условиях обмена. В основе спроса лежит при прочих равных условиях потребность – величина спроса на товар (услугу), подкрепленная денежными доходами.

На спрос на товары и услуги влияет целый ряд факторов. Начнем рассмотрение с ценового фактора спроса.

Многочисленные примеры повседневной жизни показывают, что существует зависимость между количеством покупаемых товаров и их ценой. Чем выше цена товара (услуги), тем меньше его полезность и наоборот. Связь между ценой товара и спросом на него называется *величиной спроса*.

Закон спроса гласит: при прочих равных условиях величина спроса на товар (услугу) находится в обратной зависимости от цены этого товара.

Эта взаимосвязь между ценой и количеством покупаемого товара выражается кривой спроса.

Если на оси абсцисс обозначить количество товара Q , покупаемого на рынке, а на оси ординат – движение цены P , то мы получим следующий график.

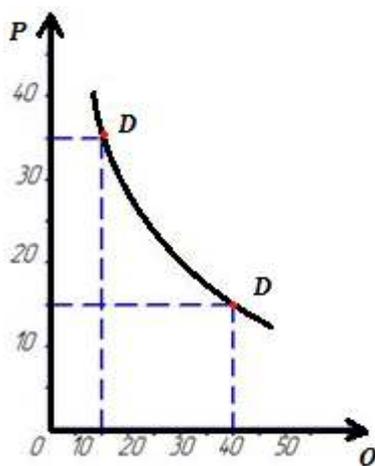


Рис. 4.1. Кривая спроса

Кривая спроса показывает, что повышение цены понижает величину спроса. Например, если цена повысится с 15 р. за штуку до 35 р., то величина спроса уменьшится с 40 до 15 штук.

Изменение величины спроса – это движение вдоль кривой спроса, а сама величина спроса является функцией цены товара:

$$Q_d = f(P).$$

Как объяснить эту на первый взгляд закономерную связь между ценой товара и величиной спроса на него?

Для объяснения закона спроса можно предложить следующие аргументы.

Рост величины спроса при снижении цены происходит под действием возникающего *эффекта дохода*. Снижение цены на товар экономит часть дохода покупателя, сам доход в этом случае не изменяется, но экономия даёт возможность приобрести дополнительное количество товара.

Рост величины спроса при снижении цены объясняется и *эффектом замещения*. Этот эффект связан с проблемой выбора. Из двух взаимозаменяемых товаров один становится дешевле. Покупатель отдаёт

предпочтение более дешевому товару и сокращает покупки другого, который стал дороже относительно первого.

Рост величины спроса при снижении цены можно объяснить и принципом *убывания предельной полезности*, который гласит, что по мере насыщения благом полезность каждой последующей его единицы убывает. Поэтому следующая единица блага будет куплена только при условии снижения цены на неё. Более подробно теория предельной полезности будет рассмотрена в § 6.1, гл. 6.

Но, кроме цены товара, на выбор покупателя воздействуют и другие, так называемые неценовые факторы, которые изменяют сам спрос. К их числу относятся:

- денежные доходы покупателей. Их увеличение или уменьшение приводит к увеличению или уменьшению спроса;
- изменение численности населения;
- покупательские ожидания. Они могут привести к ажиотажному спросу или резкому снижению спроса;
- наличие или отсутствие на рынке взаимозаменяемых или взаимодополняемых товаров;
- субъективные факторы восприятия товара – мода, дизайн и др.

Изменение спроса, вызванного неценовыми факторами, проявляется в смещении всей кривой спроса вправо или влево, свидетельствуя об увеличении или уменьшении спроса.

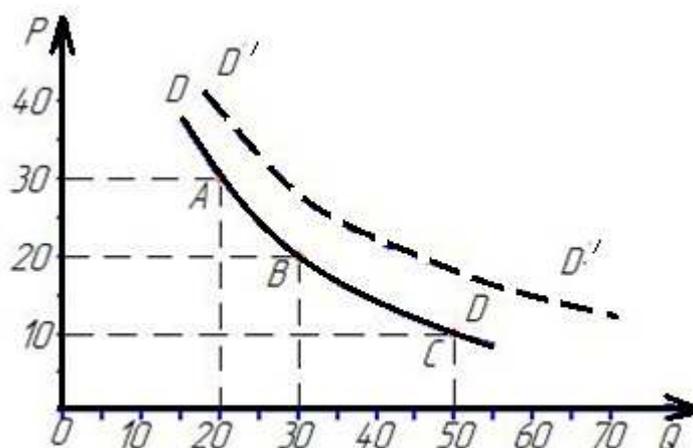


Рис. 4.2. Смещение кривой спроса

В результате того, что доходы покупателей увеличились, кривая спроса сместилась вправо. Если первоначально она занимала положение DD' , то теперь она занимает положение $D'D'$.

4.2. Предложение и закон предложения

Покупатели – это одна сторона рынка. На другой его стороне те, кто призван удовлетворять спрос, т.е. многочисленные производители и продавцы продукции. Их действия формируют предложение.

Предложение – это способность хозяйствующих субъектов производить товары и услуги при сложившихся условиях обмена.

Теперь рассмотрим, от чего зависит величина предложения. *Величина предложения* – это зависимость между ценой и количеством предложенных товаров.

Зависимость между ценой P и объемом предложения Q можно изображать графически. Кривая предложения S показывает, что при высоких ценах на товар отчетливо видна тенденция к увеличению его производства.

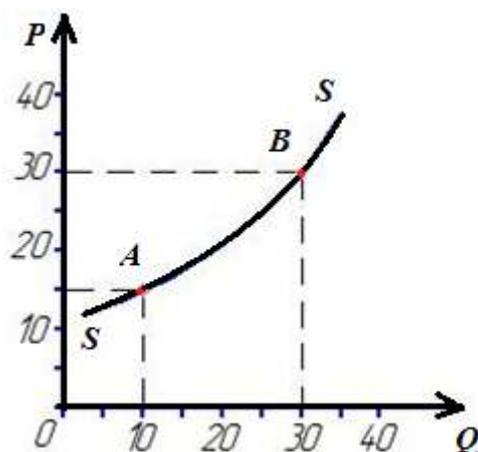


Рис. 4.3. Кривая предложения

Кривая предложения показывает, что рост цены сопровождается ростом величины предложения. Например, точка *A* показывает, что цене 15 р. соответствует объем предложения 10 шт. товара, цене 30 р. — 30 шт. и т.д. Повышение цены будет сопровождаться движением соответствующей точки вверх, например от точки *A* до точки *B*.

Кривая предложения, в отличие от кривой спроса, имеет положительный наклон, свидетельствующий о том, что между величиной предложения и ценой товара существует прямая зависимость.

Изменение величины предложения можно проиллюстрировать движением вдоль кривой предложения. Это говорит о том, что величина предложения является функцией цены товара.

$$Q_s = f(P).$$

Но в реальной жизни предложение изменяется не только под действием цены товара, существуют так называемые неценовые факторы предложения. Рассмотрим их.

1. Цены на ресурсы. Удорожание ресурсов, таких как сырьё, трудовые ресурсы, энергетические, приводит к сдвигу кривой предложения влево.

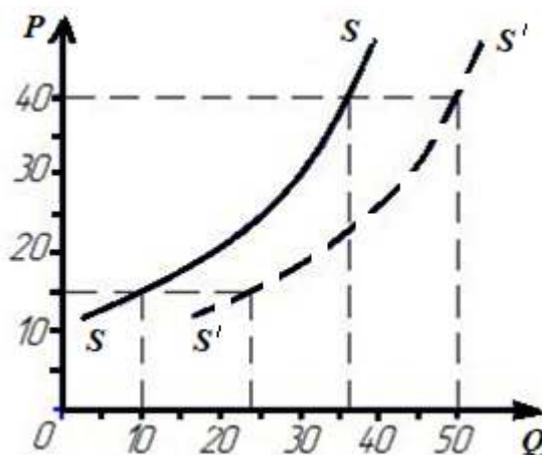


Рис. 4.4. Сдвиг кривой предложения

В результате того, что затраты фирмы на производство товаров снизились, кривая предложения сместилась вправо. Если сначала она занимала положение SS , то теперь – $S'S'$.

2. Изменения в технологии производства. Если растёт производительность труда, предложение товара возрастает. Кривая предложения сдвигается вправо.

3. Экономическая политика государства. Производители рассматривают увеличение налогов как рост издержек производства.

Чрезмерное увеличение налогов на прибыль приводит к сокращению производства. Выплата дотаций ведет к росту производства и является стимулом увеличения производства определенного товара.

4. Наличие на рынке взаимозаменяемых или взаимодополняемых товаров. Так, повышение цен на йогурт переключает на его изготовление производителей кефира.

5. Ожидания изменений цен. В краткосрочном периоде в условиях инфляции производитель стремится придержать товар хотя бы на несколько дней, т.к. цены на него растут. В долгосрочном периоде небольшая инфляция стимулирует рост производства, т.к. фирма надеется получить большую прибыль.

6. Рост числа производителей однородного товара ведет к росту предложения.

Неценовые факторы предложения сдвигают всю кривую предложения вправо или влево.

4.3. Рыночное равновесие

Теперь мы рассмотрим спрос и предложение в их единстве и взаимодействии и выясним, как в результате этого взаимодействия устанавливается рыночная цена. Напомним, что все наши рассуждения относятся к условиям совершенной конкуренции.

Противоречивые интересы покупателей, желающих приобрести товары и услуги по минимальной цене, и производителей, стремящихся реализовать свою продукцию по максимальной цене, находят своё компромиссное выражение в равновесной цене. Чтобы определить цену равновесия, надо свести вместе и сопоставить кривые спроса и предложения на один и тот же товар.

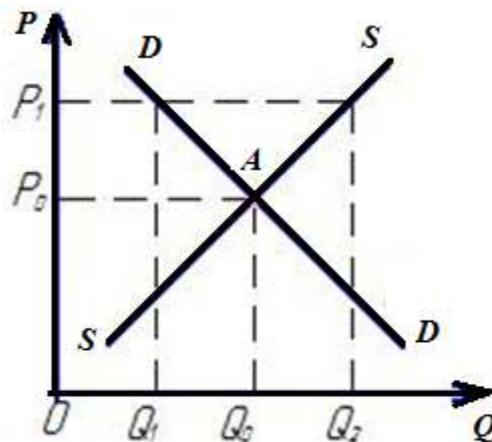


Рис. 4.5. Точка равновесия

Кривые спроса и предложения пересеклись в точке равновесия A .

Точке равновесия соответствует равновесная цена – 25 р. и равновесное количество – 25 ед. товара.

В точке A спрос количественно равен предложению, а цена P^0 выступает как цена равновесия. При более высокой цене P^1 возникает избыток

предложения над спросом. Этот избыток в результате конкуренции продавцов будет способствовать снижению цены до уровня равновесной.

При цене P^2 возникает дефицит, т.е. спрос превышает предложение. Излишек спроса и конкуренция покупателей будут толкать цену вверх.

Равновесная цена – цена взаимного удовлетворения спроса и предложения, при которой нет ни товарных излишков, ни товарного дефицита.

В условиях совершенной конкуренции рынок быстро справляется с проблемой излишка и дефицита. Однако в реальной жизни наличие того и другого не редкое явление. Чем же они вызываются?

Дефицит и излишек существуют там, где силы рыночной конкуренции кем-то подавлены, чаще всего государством и монополией.

До начала рыночных реформ в нашей стране государство централизованно устанавливало цены на сельскохозяйственную продукцию. Поскольку производительность труда в сельском хозяйстве была очень низкой, а затраты высоки, то равновесная цена установилась бы на довольно высоком уровне. Государство, желая сделать сельскохозяйственную продукцию доступной для потребителей, установило «потолок» цены, выше которого она не могла подниматься в магазинах. К чему это приводило?

Обратимся к графику.

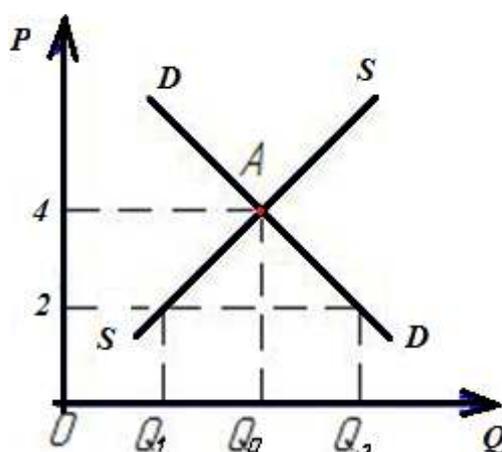


Рис. 4.6 «Потолок» цен и образование дефицита

Установление государственной цены на уровне ниже цены равновесия приводит к образованию дефицита. Если цена равновесия равна 4 р., а государственная цена равна 2 р., то величина дефицита соответствует длине отрезка Q_1Q_2 .

При цене P_1 величина спроса будет измеряться длиной отрезка $0Q_1$, т.е. величина спроса превысит величину предложения товара на длину отрезка Q_1Q_2 , образовался дефицит.

В этой ситуации государство вынуждено смириться с тем, что сельхозпродукты исчезли с прилавков магазинов, и возникла спекуляция, или вынуждено перейти к нормированному распределению продуктов.

Цены на сельскохозяйственную продукцию регулируются и в большинстве стран с развитой рыночной экономикой, но ситуация здесь возникает противоположная. Уровень производства сельхозпродукции здесь таков, что его достаточно для удовлетворения внутренних потребностей и для экспорта. Высокое предложение приводит к установлению довольно низкой равновесной цены. Если бы фермеры продавали свою продукцию по рыночным ценам, то значительная их часть, имея высокие издержки, разорилась, что привело бы к росту безработицы и социальным конфликтам.

Во избежание этого государство фиксирует цены на уровне выше равновесной. Обратимся к графику, чтобы разобраться, к чему это приводит.

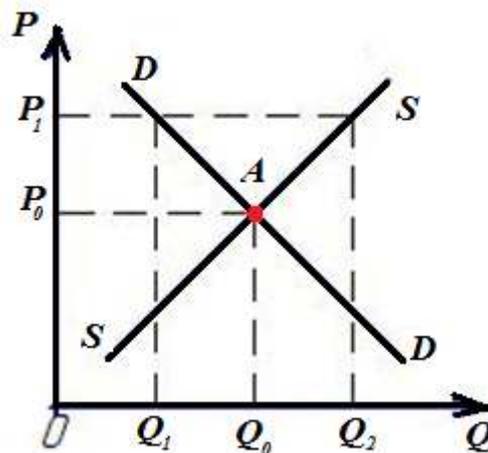


Рис. 4.7. Полцены и образование избытка

При цене выше равновесной предложение составит θQ_2 , а величина спроса θQ_1 , т.е. объем предложения превысит объем спроса и образуется излишек, соответствующий отрезку Q_1Q_2 .

При таких обстоятельствах государство вынуждено скупать излишек продукции у фермеров или выплачивать им дотации за сокращение объемов посевных площадей.

Проблема эта вызывает жаркие споры, должно ли государство тратить деньги налогоплательщиков на регулирование цен на сельхозпродукцию.

Глава 5. Эластичность спроса и предложения

5.1. Ценовая эластичность спроса

В экономической теории степень реакции одной величины на изменение другой называется эластичностью.

Степень реакции спроса на данный товар, вызванной изменением цены этого товара, называется *ценовой эластичностью спроса*.

Ценовая эластичность спроса показывает, насколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1%.

Спрос эластичен, если при изменении цены товара на 1 % величина спроса изменится более чем на 1%.

Спрос неэластичен, если при изменении цены на него на 1 % величина спроса изменилась менее чем на 1%.

Информация об эластичности или неэластичности спроса на товар очень важна для предпринимателя, целью которого является получение дохода или выручки от продажи товара.

$$TR = P \times Q,$$

где TR – общая выручка;

P – цена единицы товара;

Q – количество проданного товара.

Если спрос на товар эластичен по цене, то производители для увеличения дохода должны снизить цену, а если спрос неэластичен – наоборот, повысить цену.

Особый случай представляет собой единичная эластичность. Она предполагает, что повышение цены товара на 1 % приводит к снижению спроса на него на 1 %.

Единичная эластичность подразумевает, что любое изменение цены товара сопровождается обратно пропорциональным изменением величины спроса.

Графически степень эластичности спроса отражается степенью наклона кривой спроса: чем выше эластичность, тем более пологой является кривая спроса.

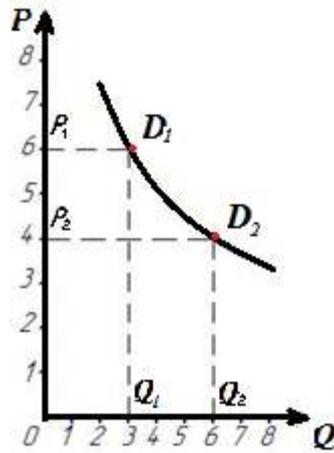


Рис. 5.1. График кривой при эластичном спросе

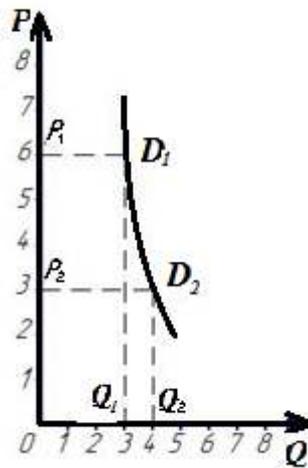


Рис. 5.2. График кривой при неэластичном спросе

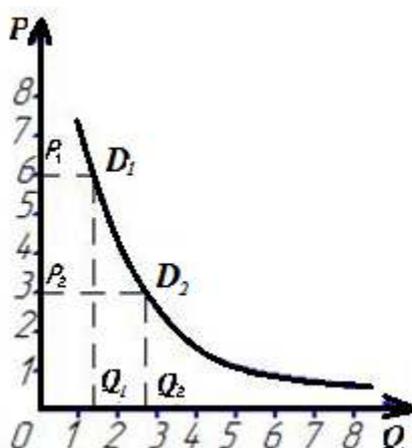


Рис. 5.3. График кривой спроса при единичной эластичности

В первом случае (рис.5.1) при эластичном спросе площадь прямоугольника $P_1D_1Q_1O$, показывающего величину общей выручки, меньше, чем площадь прямоугольника $P_2D_2Q_2O$, т.е. общая выручка цены возросла.

Во втором случае (рис. 5.2) площадь прямоугольника $P_1D_1Q_1O$ больше, чем площадь прямоугольника $P_2D_2Q_2O$, т.е. общая выручка после снижения цены уменьшилась.

В третьем случае (рис. 5.3) площади прямоугольников равны, т.е. при любой цене выручка от продажи товаров остаётся неизменной.

Чем определяется степень эластичности спроса на товары?

1. Наличием заменителей. Чем больше у товара заменителей, тем выше эластичность спроса.

2. Степенью необходимости товара. Чем более необходим товар, тем ниже степень эластичности спроса на него.

3. Какую долю в бюджете потребителя составляют расходы на покупку товара? Если расходы на покупку товара составляют незначительную долю в бюджете семьи (например, зубная щетка), спрос на эти товары неэластичен. Если же приобретение товаров составляет большую долю в бюджете потребителя (например, автомобиль), спрос на эти товары эластичен по цене.

На практике часто бывает необходимо уметь измерить ценовую эластичность спроса. Для этого необходимо подсчитать процентное изменение величины спроса и соотнести его с процентным изменением цены:

$$E_D^P = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta P}{P} ,$$

где ΔQ – изменение величины спроса;

ΔP – изменение цены.

5.2. Эластичность спроса по доходу. Перекрестная эластичность

Анализ эластичности спроса включает рассмотрение влияния на него не только цены, но и других факторов, среди которых наиболее существенным является доход потребителя.

Эластичность спроса по доходу – это степень реакции величины спроса на товар, вызванная изменением величины дохода покупателя.

Эластичность спроса по доходу измеряется как отношение процентного изменения объема спроса на товар к процентному изменению доходов потребителей.

$$E_Y = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta Y}{Y} ,$$

где E_Y – коэффициент эластичного спроса по доходу;

Y – доход.

Расчёт коэффициента эластичности спроса по доходу дает возможность отделить «низкие» товары от «нормальных». Если мы имеем дело с «нормальными» товарами, такими как качественная одежда, продукты питания, товары длительного пользования, то рост дохода ведет к увеличению спроса на них. Если же речь идёт о «низких» товарах, таких как макароны, маргарин,

поддержанная одежда и автомобили, то рост дохода вызывает снижение спроса на них.

Для определения степени влияния на величину спроса на данный товар (изменения цены другого товара) используют понятие *перекрестной эластичности*.

Коэффициент перекрестной эластичности – это отношение процентного изменения спроса на товар *A* к процентному изменению цены товара *B*.

$$E_{AB} = \frac{\Delta Q_a}{Q_a} \div \frac{P_B}{P_B}$$

Так, например, если мы имеем дело с *взаимозаменяемыми товарами* (рост цены на апельсины вызовет увеличение спроса на мандарины, т.к. они стали относительно дешевле).

Если речь идет о *взаимодополняемых* товарах, то удорожание фотоаппаратов ведет к падению спроса на фотопленку.

Если же товары *нейтральны*, то, например, снижение цен на галоши никак не отразится на спросе на шоколад.

Знание теории эластичности необходимо, прежде всего, представителям маркетинговых служб фирм. Оно дает возможность построить ценовую стратегию, принять верное решение относительно того, снижать или повышать цены.

5.3. Ценовая эластичность предложения

Ценовая эластичность предложения – это реакция со стороны производителей на изменение цены, т.е. насколько изменится в процентном отношении величина предложения при изменении цены товара на 1 %.

Предложение является эластичным, если при изменении цены на 1 % его объем изменится более чем на 1 %.

От чего зависит степень реагирования величины предложения на цену?

Основную роль здесь играет фактор времени. Если при изменении цены спрос может отреагировать мгновенно, то с предложением мгновенная реакция исключается.

Для изменения предложения нужны изменения в производстве, а они не могут быть произведены быстро.

В связи с этим в анализе эластичности предложения выделяют три временных периода: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный.

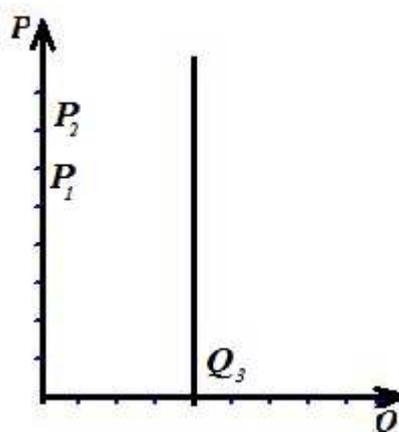


Рис. 5.4. Предложение в краткосрочном периоде

В краткосрочном периоде, несмотря на повышение цены с P_1 до P_2 , предложение, будучи совершенно неэластичным, остаётся равным Q_1 .

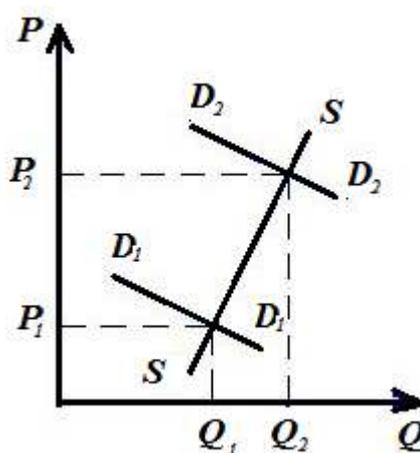


Рис. 5.5. Предложение в среднесрочном периоде

Смещение кривой спроса с D_1 до D_2 привело к повышению цены с P_1 до P_2 (рис. 5.5). В среднесрочном периоде кривая предложения имеет некоторый наклон. Произошло изменение объёма предложения в ответ на изменение цен.

Но степень увеличения объема предложения меньше степени роста цены: отрезок Q_2Q_1 меньше отрезка P_1P_2 , значит предложение всё ещё неэластично.

Допустим, что у производителей есть уверенность, что спрос и в будущем останется высоким, но в долгосрочном периоде они имеют возможность приспособиться к новым условиям.

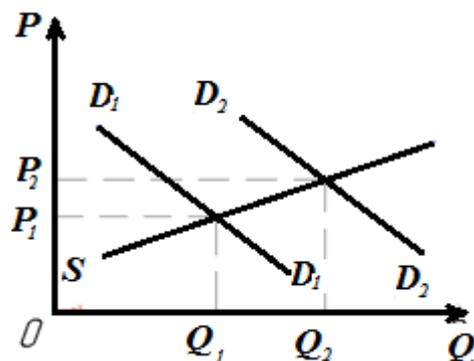


Рис. 5.6 Предложение в долгосрочном периоде

Рисунок демонстрирует кривую эластичного предложения — отрезок Q_2Q_1 больше отрезка P_1P_2 .

Кроме временного фактора, при анализе степени ценовой эластичности предложения можно выделить ещё ряд факторов:

1. Наличие или отсутствие резервов производства. Если произведенные мощности загружены не полностью, а часть рабочих работает не полный рабочий день, у предпринимателя есть возможность достаточно быстро отреагировать на повышение цен на производимую продукцию. В этом случае в краткосрочном периоде предложение будет эластичным. При отсутствии резервов производства в краткосрочном периоде предложение будет неэластичным.

2. Предложение товаров является эластичным, когда фирма имеет возможность хранить значительное количество запасов готовой продукции.

Глава 6. Поведение потребителя

6.1. Общая и предельная полезность

В данной главе нам предстоит выяснить, под влиянием каких факторов складывается индивидуальный спрос и что влияет на потребительский выбор.

Каждый потребитель решает для себя три вопроса: 1) что купить?

2) сколько стоит? 3) хватит ли денег на покупку?

Чтобы ответить на первый вопрос, необходимо выяснить *полезность* блага для потребителя; для ответа на второй вопрос – исследовать *цену*; а чтобы решить третий вопрос – надо определить *доход* потребителя.

Эти три проблемы: полезность, цена, доход – составляют содержание теории потребления.

Теория потребления предполагает, что потребитель всегда ведёт себя рационально, т.е. стремится извлечь из имеющейся у него суммы денег максимальную полезность для себя. При этом понятие «полезность» является субъективным: один хочет купить автомобиль, другой – оплатить учёбу в вузе, третий – хорошо отдохнуть. Каждый при этом четко представляет себе какое благо следует приобрести в первую очередь, и ту полезность, которую принесёт ему данное благо.

Теоретически вопрос о том, что лежит в основе поведения потребителя, был решен в последней трети XIX века с появлением теории предельной полезности.

Прежде всего, теория предельной полезности разделила два важных понятия: 1) *общая полезность блага* и 2) *предельная полезность блага*.

Общая полезность (TU – *total utility*) – удовлетворение от потребления всего имеющегося количества данного блага.

Предельная полезность (MU – *marginal utility*) – прирост общей полезности вследствие увеличения потребления блага на одну единицу или полезность последней имеющейся единицы блага.

По мере насыщения потребностей в каком-либо благе степень полезности каждого последующего блага для данного индивида убывает. Это и есть закон убывающей предельной полезности. А это значит, что цена блага определяется не общей, а предельной его полезностью для потребителя.

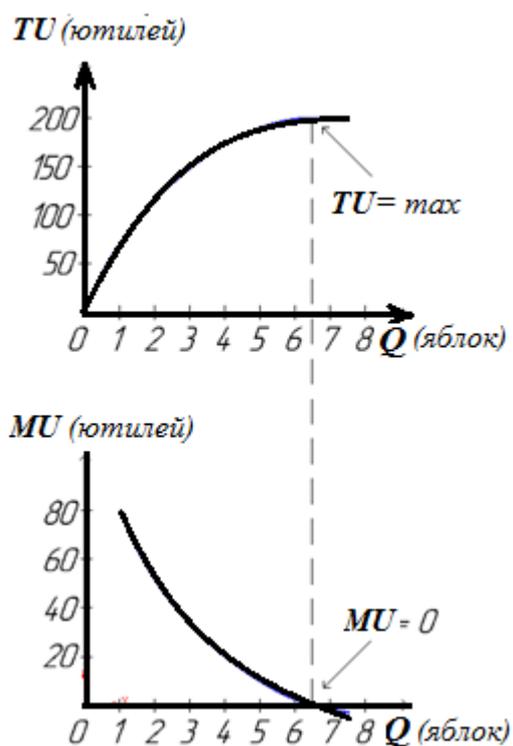


Рис 6.1. Общая и предельная полезность

Общая полезность увеличивается с ростом потребления яблок. Поэтому кривая TU имеет положительный наклон, который постепенно уменьшается по мере роста потребления яблок. В связи с этим кривая MU имеет отрицательный наклон. Когда величина общей полезности потребляемого количества яблок достигает максимума, предельная полезность последнего яблока оказывается равна нулю.

Обратите внимание на то, что кривая общей полезности имеет положительный наклон – указывающий, что по мере увеличения потребления общая полезность возрастает.

Кривая предельной полезности имеет отрицательный наклон, что является следствием убывающей предельной полезности. Общая полезность достигает максимума, когда предельная полезность равна 0.

$$TU = \max \text{ при } MU = 0$$

Это значит, что благо полностью удовлетворяет потребность человека.

Кривая предельной полезности имеет тот же вид, что и кривая спроса. Это говорит о том, что потребитель готов приобрести дополнительные единицы блага только в том случае, если они будут продаваться по более низким ценам, чем прежде.

6.2. Кардиналистская концепция полезности

До сих пор мы исходили из того, что потребитель предъявляет спрос на один вид блага, в действительности он распределяет свой доход между множеством товаров и услуг. Как же он при этом максимизирует общую полезность этих благ?

Четко представляя себе предельную полезность каждой приобретаемой единицы блага, потребитель соизмеряет её со своими расходами на приобретение данного блага, т.е. с его ценой.

Потребитель определяет, какая предельная полезность будет получена на затраченный рубль.

$$\frac{MU}{P},$$

где P – цена.

Потребитель стремится к тому, чтобы взвешенные предельные полезности, получаемые на каждый истраченный рубль, были равны. Предположим, что индивид покупает два товара: яблоки и апельсины, и обнаруживаем, что предельная полезность апельсинов в расчете на рубль выше, чем предельная полезность яблок. В этом случае он будет покупать апельсины

$$\frac{MU_{\text{я}}}{P_{\text{я}}} < \frac{MU_{\text{ан}}}{P_{\text{ан}}}.$$

В результате подобных колебаний потребитель достигает максимального удовлетворения потребностей, когда взвешенные по ценам предельные полезности в расчете на один рубль окажутся одинаковыми. Это положение будет выражаться равенством:

$$\frac{MU_{я}}{P_{я}} = \frac{MU_{ан}}{P_{ан}}.$$

Данное условие может быть распространено на любое количество услуг. Потребитель оказывается в состоянии равновесия, т.е. максимизирует полезность.

Сторонники теории предельной полезности исходили из того, что потребитель может соизмерить количественно полезности приобретаемых благ в условных единицах – ютилях. Сторонники данного подхода называются *кардиналистами*.

Наряду с общими принципами потребительского выбора, существуют особенности, которые определяются вкусами и предпочтениями потребителей. Наряду с функциональным спросом на товары, то есть спросом, обусловленным качествами, присущими самому товару, часть спроса обусловлена другими факторами, а не присущими товару качествами, то есть внешним воздействием на полезность, так называемый нефункциональный спрос. Данный вид спроса подразделяется на три составляющих:

- эффект присоединения, когда покупают товар, который пользуется спросом и потребляют другие;
- эффект сноба – стремясь к исключительности, люди отказываются потреблять товар, который потребляют другие;
- эффект Веблена – демонстративное поведение, показательное потребление товара, имеющего более высокую цену.

6.3. Ординалистская концепция полезности

До сих пор мы предполагали, что потребитель может соизмерить количественную полезность приобретаемых благ, но эта предпосылка далека от реальной действительности.

Допустим, вы решаете, что вам целесообразнее сейчас купить: велосипед или костюм? Вы сделаете выбор в пользу того товара, который представляется в данный момент более полезным, но вряд ли вы можете сказать, во сколько раз он полезнее. Задача окажется еще сложнее, если принять во внимание, что обычно соизмеряют не отдельные блага, а наборы благ.

Более современным и реалистическим является *порядковый подход* к изучению полезности.

Порядковый подход построен на предположении, что потребитель не соизмеряет полезности благ, а лишь ранжирует их по принципу: данное благо более полезно, или менее полезно, или равно по полезности другому благу. Сторонников порядкового подхода к изучению полезности именуют *ординалистами*.

Ординалистский подход к теории потребительского поведения был предложен итальянским экономистом В. Парето (1843–1923), который выдвинул положение о невозможности абсолютных измерений предельной полезности и предложил перейти к оценке предпочтений одних товаров или наборов другим, выводимым из эмпирических фактов товарного обмена. Идеи В. Парето были развиты русским экономистом Евгением Слуцким (1880–1948). Широкое распространение идеи ординализма получили благодаря трудам Джона Хикса, заменившего понятие «предельная полезность» другим – «предельная норма замещения».

Для моделирования потребительского выбора ординалистами используются кривые безразличия и линии бюджетных ограничений. Именно

они позволяют проследить связь между потребителем, ценой и доходом потребителя.

Кривая безразличия – это линия, каждая точка которой представляет комбинацию (набор) различных товаров, дающих потребителю одинаковый уровень удовлетворения потребностей или полезности. Следовательно, потребителю безразлично, какую из них выбрать.

Чтобы отобразить кривую безразличия графически, предположим, что имеется только два товара X и Y . Кривая безразличия будет выглядеть следующим образом.

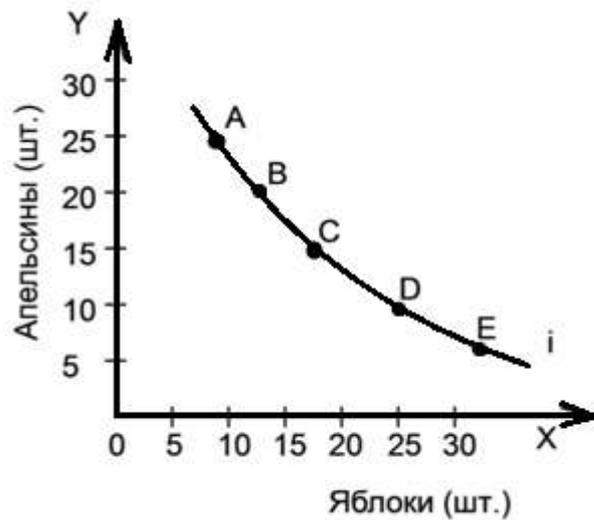


Рис. 6.2. Кривая безразличия

На рис. 6.2 потребитель в точках A , B , C , D , E реализует одинаковую общую полезность, поэтому ему безразлично, какую комбинацию выбрать. Кривая безразличия имеет отрицательный наклон, так как уменьшение потребления апельсинов приводит к увеличению потребления яблок.

Кривыми безразличия можно заполнить все имеющееся пространство благ. В этом случае получим карту безразличия – i_1 , i_2 , i_3 .

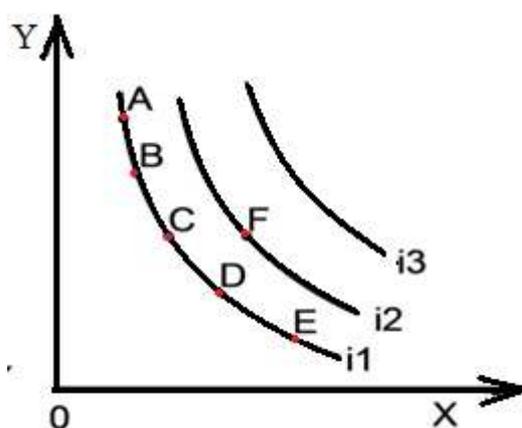


Рис. 6.3. Карта безразличия

Кривые безразличия, лежащие выше и правее других кривых, показывают более предпочтительный для данного потребителя набор благ. Кривые безразличия могут быть проведены через любую точку пространства совокупности благ, при этом они всегда имеют отрицательный наклон и никогда не пересекаются.

Для анализа выбора потребителя используется понятие *предельная норма замещения*. Это участок кривой безразличия, на которой возможна эффективная замена одного блага другим. Если увеличивается потребление товара X , то надо отказаться от потребления определенного количества товара Y , при этом сохранив общий уровень полезности.

Экономическая интерпретация снижающегося наклона кривой безразличия заключается в том, что потребитель, переходя к наборам товаров, представленным более низко расположенными точками, жертвует все меньшим количеством единиц товара Y ради получения единицы товара X . Происходит повышение цены товара Y относительно цены товара X . Это и находит отражение в снижении значения предельной нормы замещения.

Предельная норма замещения (MPS) – это соотношение, в соответствии с которым одно благо сможет быть замещено другим благом при неизвестном уровне полезности набора данных благ.

$$MPS = \frac{\Delta Y}{\Delta X}.$$

Чем важнее для потребителя благо Y , тем меньше он отдаст его за благо X . То есть вместо кардиналистских попыток измерить блага в ютилях ординалисты перешли к относительной величине.

Предпочтения потребителя не объясняют полностью его поведения. На его выбор влияют также бюджетные ограничения, то есть заданная величина дохода. Она ограничивает движение потребителя к более высокой кривой безразличия. Для изображения множества доступных потребителю товарных наборов используется *бюджетная линия*.

Бюджетная линия соединяет оси координат, показывает, какое количество товаров может приобрести потребитель при данном уровне цен. Предположим, что весь свой доход, равный 240 рублям, он потратит на приобретение товара Y , то есть апельсинов. Определяем, сколько единиц товара он может купить, если цена 1 кг апельсинов равна 30 рублям. Теперь определим, сколько яблок может купить потребитель при том же размере дохода и цене яблок, равной 24 рублям за 1 кг. Соединим полученные точки прямой линией.

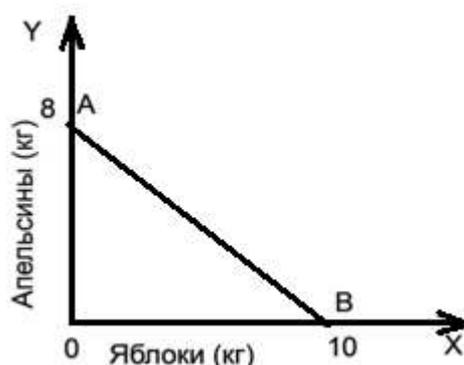


Рис. 6.4. Бюджетная линия

Бюджетная линия АВ показывает комбинации благ, которые может позволить себе купить потребитель. Изменение дохода потребителя или уровня цен приводят к сдвигу линии бюджетных ограничений.

Увеличение денежного дохода потребителя при неизменном соотношении цен на товары привело к параллельному сдвигу бюджетной линии вправо.

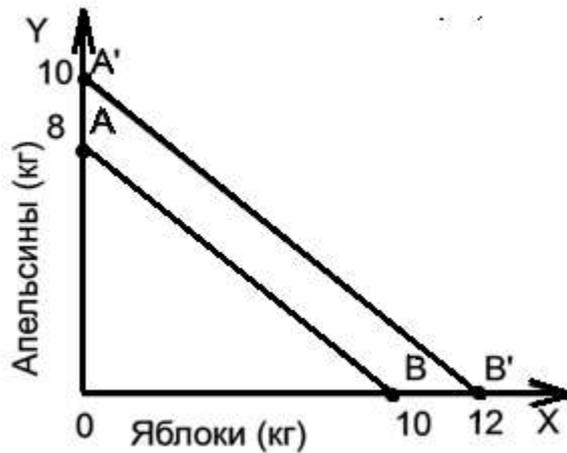


Рис. 6.5. Сдвиг бюджетной линии вправо

Снижение цены яблок, товара X , при неизменном уровне дохода и прежней цене апельсинов приводит к сдвигу бюджетной линии вправо (AB'). Увеличение цены яблок приводит к сдвигу бюджетной линии (AB) влево (AB'').

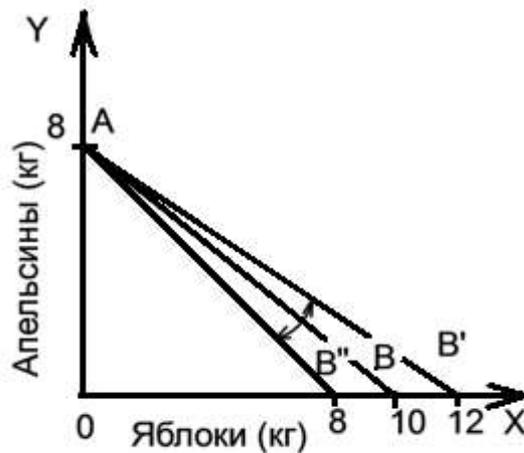


Рис. 6.6. Сдвиг бюджетной линии вправо и влево

Наложим теперь линию бюджетных ограничений на график кривых безразличия.

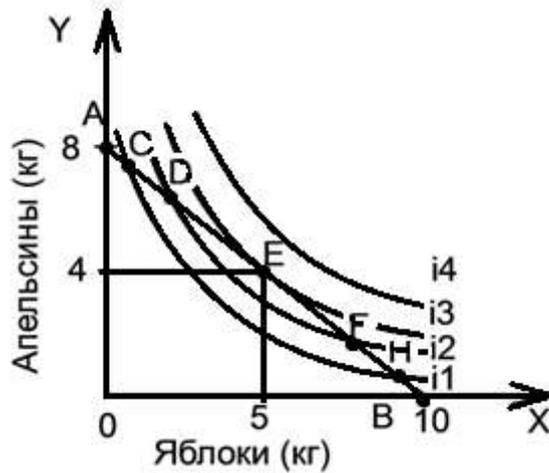


Рис. 6.7. Общий график бюджетных ограничений и кривых безразличия

Потребитель при данном уровне дохода может перемещаться по бюджетной линии AB , и он будет перемещаться в ту точку, где получит наибольшую полезность, то есть к наивысшей возможной кривой безразличия. В точке E бюджетная линия AB касается кривой безразличия $i3$. Это и есть наивысшая кривая, которой он может достичь. Приобретая такой набор, потребитель полностью максимизирует полезность товарного набора. В точке равновесия E цена товара пропорциональна его предельной полезности (МИ).

6.4. Эффект дохода и эффект замещения

Поведение потребителя на рынке объясняется экономистами с помощью понятий «*эффект дохода*» и «*эффект замещения*».

Эффект дохода показывает, как изменится реальный доход потребителя и его спрос при изменении цен на товары. Если цена товара X снижалась, а цена товара Y оставалась без изменений, то бюджетная линия становится более полой (см. рис. 6.6). Новая бюджетная линия будет касаться более высокой кривой безразличия. Смысл эффекта дохода заключается в том, что понижение цены товара сделало потребителя реально богаче и позволило расширить объем спроса. При этом может вырасти потребление товара, на который снизилась цена, а высвободившиеся деньги могут быть истрачены на приобретение других товаров.

Эффект замещения демонстрирует взаимосвязь между относительными ценами товаров и объемом спроса потребителя. Снижение цены на один из товаров при неизменном уровне цен на другие товары означает его относительное удешевление по сравнению с другими товарами. Потребитель начинает замещать более дорогие товары более дешевыми. Графически эффект замещения выражается перемещением по кривой безразличия в новую точку.

Эффект дохода и эффект замещения действуют не изолированно, а во взаимодействии друг с другом, и в разных ситуациях может преобладать один из них.

В ситуации с покупкой нормальных товаров (спрос на которые увеличивается с ростом дохода) оба эффекта действуют в одном направлении, вызывая больший объем спроса при снижении цены товара. Но существуют так называемые низкокачественные товары (спрос на них снижается по мере роста дохода). В случае изменения цен на данные товары эффект дохода и эффект замещения действуют в противоположных направлениях: эффект замещения увеличивает объем спроса на такой товар при снижении его цены, а эффект дохода – уменьшает.

Существуют два подхода к определению реального дохода потребителя. Подход Дж. Хикса является развитием порядковой теории полезности, то есть теории ординализма. Е. Слуцкий развивает кардиналистскую теорию количественного решения задачи максимизации полезности на основе статистических материалов.

Глава 7. Фирма. Производство и издержки

7.1. Теория фирмы

Фирма – это коммерческая организация, осуществляющая затраты факторов производства для создания благ и услуг с целью получения прибыли. Фирма – это организация, коллектив людей, объединенных общей целью, но в то же время имеющих собственные интересы.

Интересным является современный институциональный подход к проблеме фирмы, впервые разработанный Р. Коузом. В соответствии с данным подходом центральной проблемой изучения фирмы является изучение феномена возникновения фирмы. Фирмы дополняют рынок, являясь альтернативным способом экономической организации. Предприниматель делает выбор, каким образом дешевле осуществлять сделки (транзакции): путем создания фирмы или, используя рыночный механизм (договариваться в индивидуальном порядке о поставках и продаже).

Рынок – это спонтанный порядок, где высок риск и существует неопределенность, т.е. отсутствует полнота информации. Фирма представляет собой субъект рынка, внутреннее построение которого иерархично: существуют контракты, трудовые соглашения, должностные инструкции с правами и обязанностями сотрудников.

Принимая решение о создании фирмы, предприниматель, прежде всего, проанализирует транзакционные издержки, возникающие в случае эксплуатации рыночной системы или функционирования фирмы. В понятие транзакционных издержек, т.е. издержек, связанных с заключением сделок, входит следующее: поиск информации, заключение контрактов, безопасность, измерение и т.п. Фирма не уничтожает транзакционных издержек вообще, внутри неё существуют транзакционные издержки административного управления; фирма несет затраты на содержание юриста, маркетолога и др. специалистов, что позволяет ей преодолеть неопределенность рынка и снизить

риск. Фирма будет создана, если транзакционные издержки её функционирования окажутся ниже издержек прямой эксплуатации рыночной системы.

В соответствии с данным подходом дается следующее определение фирмы. *Фирма* – структура действительности, направленная на поиск наиболее выгодного способа производства в условиях неопределенности.

Для того чтобы фирма была официально признана самостоятельной коммерческой организацией, она должна получить ранг юридического лица.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени заключать договоры, быть истцом и ответчиком в суде, имеет самостоятельный баланс.

Основной признак фирмы – наличие у неё обособленного имущества. В РФ допускается три формы обособленного имущества:

– является собственником имущества. Она может продавать его, отдавать в долг, сдавать в аренду. Собственниками своего имущества являются все негосударственные предприятия;

– имеет имущество в хозяйственном ведении. Она пользуется и распоряжается имуществом, но не является его собственником. Собственник (государство, городская администрация) контролирует использование имущества и его сохранность, имеет право на получение части прибыли. Имущество такого предприятия нельзя разделить между работниками фирмы;

– имущество находится в оперативном управлении фирмы. Сюда относятся так называемые государственные «казенные» предприятия. Они также не являются собственниками закрепленного за ними имущества. На них распространяются все выше названные запреты.

Наряду с фирмами, производственной деятельностью занимаются индивидуальные предприниматели, не создающие фирму, а

зарегистрированные в качестве физических лиц: фермеры, мелкие торговцы, автослесари и т.п.

7.2. Организационно-правовые формы фирм

Российское законодательство различает десять различных типов фирм по организационно-правовым формам.

Чтобы разобраться в особенностях фирм, разделим их на четыре группы:

Первая группа – хозяйственные товарищества и общества. Капитал этих предприятий образуется за счёт вкладов учреждений, он именуется *уставным капиталом*. Вкладом участников могут быть деньги, ценные бумаги, патенты и имущественные *права*. Уставный капитал разделен на доли, а всё имущество является собственностью.

В рамках этой группы существует несколько организационно-правовых типов фирм.

Хозяйственные товарищества включают в себя: а) полное товарищество и б) товарищество на вере (командитное). В товариществах объединяются люди, которые непосредственно участвуют в работе фирмы. Наиболее существенное отличие полного товарищества от товарищества на вере – каждый полный товарищ отвечает за деятельность фирмы не только вкладом, но всем своим имуществом; в командитном товариществе есть полные товарищи и те, кто отвечает только в объеме собственных вкладов.

Хозяйственное общество – это не объединение людей, а объединение капиталов, его участники могут в нем не работать, поэтому в любом обществе создается специальный орган управления. Хозяйственные общества бывают трёх типов: с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью и акционерные общества.

Особенность общества с ограниченной ответственностью состоит в том, что все его участники не отвечают за его деятельность личным имуществом, а только в объеме вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью отличается тем, что все его участники несут дополнительную ответственность своим имуществом в размере, кратном их вкладов.

Акционерное общество – это коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций. Его участники несут риск убытков только в размере принадлежащих им акций.

Акционерные общества бывают закрытого типа (акции распределяются среди учредителей) и открытого типа (акции продаются на рынке ценных бумаг).

Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание его акционеров. Если число акционеров превышает 50 человек, то общество создает совет директоров. Избрание совета и его роспуск – это прерогатива общего собрания акционеров.

Принципы работы акционерного общества создают условия для свободного перелива капиталов в наиболее перспективные отрасли путем купли-продажи акций, позволяют концентрировать денежные средства для реализации крупных проектов; оно является демократичным, т.к. охватывает широкий круг участников.

Кроме перечисленных хозяйственных товариществ и обществ, существуют и другие организационно-правовые формы фирм.

Вторая группа – дочерние и зависимые хозяйственные общества

Дочернее общество возникает, когда акционерное общество вновь учреждает фирму и обладает при этом большим пакетом акций дочерней фирмы, что ставит её в подчиненное положение.

Контрольный пакет акций – количество акций, обеспечивающих большинство голосов на собрании акционеров. Отношение зависимости возникают не только между дочерним и материнским обществами. Зависимое общество формально не подчинено другой фирме, зависимость возникает, если

другое общество имеет более 20 % голосующих акций или 20 % уставного капитала.

Третья группа – производственный кооператив (артель). Это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или хозяйственной деятельности. Члены кооператива лично участвуют в её деятельности и объединяют свои паевые имущественные взносы. Прибыль в кооперативе распределяется не по размерам паевых взносов, а в соответствии с трудовым вкладом; при решении общих вопросов каждый член кооператива имеет только один голос.

Четвертая группа – унитарное предприятие. Это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество.

В РФ существует два типа унитарных предприятий:

- основанное на праве хозяйственного ведения, действует по принципу самофинансирования;
- основанное на праве оперативного управления (казенное предприятие).

Оба типа унитарных предприятий создаются как государственные, или муниципальные, и не являются собственниками закрепленного за ними имущества, а различаются своими имущественными правами.

Унитарное предприятие второго типа создается по решению Правительства РФ в целях обеспечения экономической, военной и экологической безопасности страны.

7.3. Издержки фирмы

Издержки (затраты) – одно из основных экономических понятий, ни одна фирма не может рационально осуществлять свою деятельность, не прибегая к исчислению издержек. Существуют разные концепции издержек.

Бухгалтер считает издержки, чтобы определить, во что обошлось фирме производство продукции.

Бухгалтерские издержки – это стоимость израсходованных ресурсов в фактических ценах их приобретения. Их еще называют себестоимостью продукции. Экономисты данные издержки называют *явными издержками*. Явные издержки включают в себя стоимость сырья, полуфабрикатов, топлива, заработную плату, амортизационные отчисления, административные расходы.

Предположим, что вы предприниматель и вам необходимо установить целесообразность своей деятельности. В этом случае вам придется включить в издержки не только ваши расходы, но и доходы, которых вы лишились: недополученная зарплата, изъятый принадлежащий вам капитал. Это – *неявные издержки*.

Чтобы получить экономические издержки, неявные издержки надо прибавить к явным издержкам.

Неявные издержки являются альтернативными, т.к. при другом, альтернативном их использовании, приносят собственнику прибыль.

Учёт неявных издержек имеет важное практическое значение в условиях рыночной экономики. Он позволяет точнее оценивать и сравнивать эффективность различных экономических решений. Так, с их помощью человек может определить для себя, что выгоднее: иметь собственный бизнес или работать по найму, сдавая своё помещение и землю в аренду, а деньги – в банк.

Чтобы заниматься собственным бизнесом, предприниматель должен получить от него минимум столько же, сколько и без него. Этот минимум экономисты называют *нормальной прибылью*.

Чем же определяется её размер? Он определяется неявными издержками. Нормальная прибыль должна вернуть предпринимателю доходы, которые он недополучил от использования в деле собственных ресурсов (труд, земля, капитал, предпринимательские способности), она должна быть не меньше суммы процентов на капитал, ренты на землю, строения и плюс менеджерская зарплата как плата за управление, риск и талант.

Нормальная прибыль компенсирует внутренние издержки фирмы, и поэтому экономисты рассматривают её как элемент издержек производства. И только доход, полученный сверх нормальной прибыли, рассматривается как *чистая экономическая прибыль*.

Рассмотрим структуру экономических издержек.

В связи с разной ролью факторов производства в динамике объёмов выпускаемой продукции в различные периоды деятельности фирмы экономические издержки принято делить на постоянные и переменные.

Постоянные издержки (FC – fixed cost) не изменяются при изменении объема выпуска (арендная плата, амортизационные отчисления, зарплата управленческого персонала). *Переменные издержки (VC – Variable cost)* – это издержки, которые зависят от объёмов производства и изменяются вместе с ним. Это затраты на материалы, сырьё, электроэнергию, оплату труда дополнительных рабочих.

На рис.6 видно, что динамика переменных издержек неравномерна. Сначала, по мере роста производства, они растут быстро, однако затем, по мере увеличения выпуска и достижения оптимальной технологии, всё больше на масштабах производства сказывается фактор экономии. На данном отрезке рост переменных издержек происходит медленнее по сравнению с расширением производства. Затем, когда в производстве начинают действовать менее эффективные технологии и ресурсы, переменные издержки начинают возрастать.

Общие издержки (TC – total cost) представляют собой совокупность постоянных и переменных издержек фирмы: $TC = FC + VC$. Знание структуры постоянных, переменных и общих издержек позволяет хозяйственникам определять конкретные пути снижения производственных затрат. Графически постоянные, переменные и общие издержки представлены на рис. 6.1.

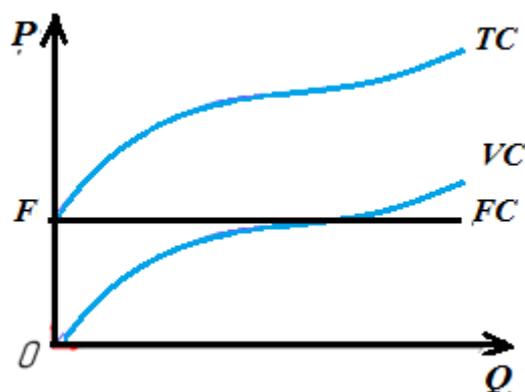


Рис.7.1. Постоянные, переменные и общие издержки

Средние издержки (ATC – average total cost) представляют собой издержки на производство единицы продукции. Они рассчитываются путём деления общих издержек на количество произведенной продукции: $ATC = TC/Q$. Средние издержки наглядно отражают динамику (снижение или рост) затрат по мере изменения объёма производства: если средние издержки с увеличением объёма продукции снижаются, значит эффективность растёт, и наоборот. Кривая средних издержек представлена на рис. 6.2.

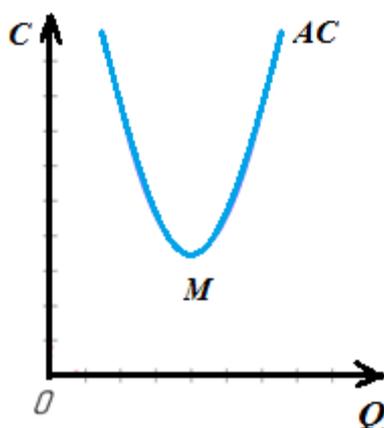


Рис.7.2. Средние издержки фирмы

Кривая средних издержек имеет U -образную форму. Что лежит в основе изменения средних издержек, т.е. средних издержек на единицу продукции? Сначала средние издержки весьма высоки. Это связано с тем, что большие постоянные издержки распределяются на незначительный объем продукции. По мере роста производства постоянные издержки приходятся на всё большее

число единиц продукции, и средние издержки быстро падают, доходя до минимума в точке M . По мере роста производства основное влияние на величину средних издержек начинают оказывать возрастающие переменные издержки, поэтому кривая начинает идти вверх.

Кривая средних издержек имеет большое значение для предпринимателя, т.к. позволяет определить, при каком объеме производства издержки на единицу продукции будут минимальными. Средние издержки могут быть равны рыночной цене, могут быть ниже или выше её. Фирма может работать рентабельно лишь в том случае, если средние издержки ниже рыночной цены. В процессе хозяйствования нужно постоянно сопоставлять издержки производства различных отраслей.

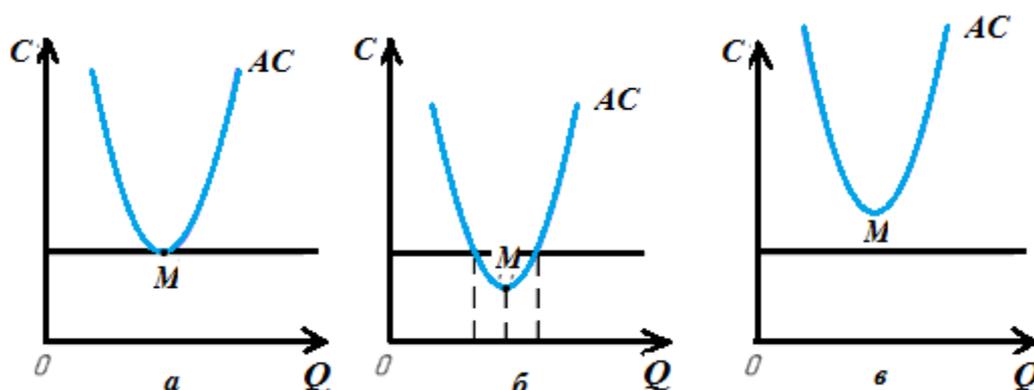


Рис.7.3. Средние издержки и положение конкурентной фирмы на рынке

Для определения стратегии фирмы очень важны предельные издержки (MC – *marginal cost*), т.к. изменение средних издержек не определяет оптимального объема производства. *Предельные издержки* – это дополнительные затраты на производство каждой дополнительной единицы продукции сверх имеющегося объема.

Производство каждой дополнительной единицы продукции не только порождает дополнительные издержки, но и дает дополнительный доход.

В условиях свободной конкуренции дополнительный доход (предельный доход – MR) от продажи дополнительной единицы продукции будет при любом объеме выпуска одинаков и равен цене продаж (P^I). Теперь мы можем

определить точку, где фирма прекращает наращивать объём производства, получив максимальную при данной цене прибыль.

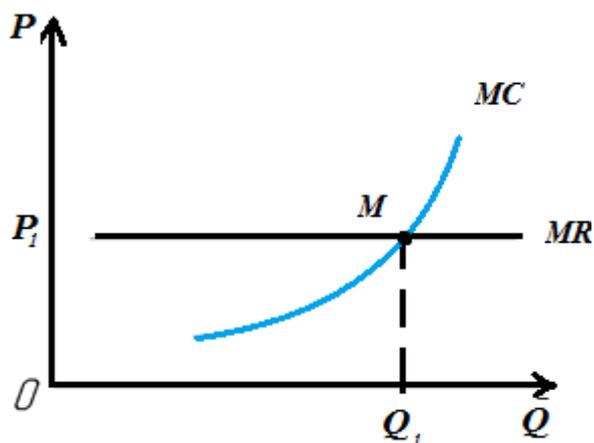


Рис.7.4. Предельные издержки фирмы

В точке M , соответствующей объёму выпуска Q_1 , где затраты на производство дополнительной единицы продукции (MC) равны доходу, который будет получен от её продажи (MR), достигнут оптимальный объём выпуска фирмы.

Приведенный выше анализ положения фирмы на рынке совершенной конкуренции описывает ситуацию в краткосрочном периоде времени. Если мы будем рассматривать ситуацию в долгосрочном периоде времени, то для отдельной фирмы исчезает разница между постоянными и переменными издержками, т.к. все издержки становятся переменными. Фирма имеет возможность увеличить или сократить не только количество сырья и нанятых рабочих, но и производственные мощности, добиваясь большей эффективности производства.

7.4. Эффект масштаба производства

Различные фирмы ориентированы на выпуск различных объёмов продукции. Наряду с крупными, насчитываются десятки тысяч средних, мелких и мельчайших фирм.

Любая фирма, функционирующая в краткосрочном периоде и ограниченная в своих производственных мощностях, планирует свою деятельность на перспективу, т.е. в долгосрочном периоде она может изменять свою производственную мощность. Фирма моделирует кривую средних издержек при различных вариантах производственной мощности. Это позволяет установить тот объем продукции, при котором средние издержки окажутся минимальными.

Иногда полагают, что чем крупнее предприятие, тем более дешевую продукцию оно выпускает, но это не верно. Существуют различные эффекты масштаба производства: положительный, отрицательный и неизменный.

Положительный эффект масштаба заключается в сокращении средних издержек с увеличением масштаба производства.

Отрицательный эффект масштаба заключается в увеличении средних издержек с увеличением масштабов производства.

Неизменный эффект масштаба заключается в том, что при изменении масштаба производства величина средних издержек не изменяется.

Различные виды эффекта масштаба обуславливают минимально эффективные размеры предприятия. В различных отраслях наблюдаются различные минимально эффективные размеры предприятия.

В одних отраслях они характеризуются довольно значительным объемом выпуска продукции, к ним относятся отрасли тяжелой промышленности, металлургия, машиностроение. Небольшое предприятие в данных отраслях не может быть конкурентоспособным. Наряду с этим, существуют отрасли, где минимально эффективный размер предприятия невысок, это сфера услуг, розничная торговля, легкая и хлебопекарная промышленность.

Какие факторы определяют положительный эффект масштаба производства, т.е. преимущества крупных фирм?

Во-первых, есть специализация рабочих и управленческого персонала.

Во-вторых, возможность использования высокопроизводительного и дорогостоящего оборудования, которое эффективно только при полной загрузке.

В-третьих, крупные фирмы обладают преимуществами на рынке при покупке и продаже сырья и готовой продукции крупными партиями.

В-четвертых, крупные фирмы имеют преимущества при получении банковских ссуд.

Вместе с тем при определенных объемах выпуска продукции положительный эффект масштаба сменяется отрицательным. Это объясняется прежде всего сложностью управления, запаздыванием информации и её искажением, ослаблением стимулов для проявления инициативы.

В экономике большинства стран существуют фирмы различных размеров. При этом, наряду с крупными, успешно существуют мелкие фирмы, заполняя те ниши, в которые не идет крупный бизнес. Они действуют в отраслях с небольшим минимально эффективным размером предприятия. Конкурентоспособными являются маленькие парикмахерские, семейные фирмы, юридические фирмы. Они очень гибко приспосабливаются к меняющейся рыночной ситуации, могут учесть индивидуальные запросы заказчика.

Часто небольшие фирмы сотрудничают с крупными. В распространенной на Западе системе франчайзинг головная фирма за плату предоставляет мелкой фирме право использовать свою торговую марку, предоставляет кредит и сдаёт в аренду своё оборудование.

Мелкие фирмы играют значительную роль в реализации политики занятости.

Глава 8. Конкуренция и рыночные структуры

8.1. Типы рыночных структур

Важнейшей характеристикой рынка является конкуренция. В переводе с латинского данный термин означает «сходиться», «сталкиваться». Конкуренция – это состязательность в форме соперничества, когда каждый товаропроизводитель преследует свой собственный экономический интерес, не считаясь с интересами других производителей. Конкуренция как экономическое отношение имеет позитивные и негативные стороны. С одной стороны, она обеспечивает развитие производства, способствует повышению качества продукции, снижению затрат на её производство, появлению новых видов продуктов, техники и технологии. Конкуренция стимулирует творчество, инициативность, рост квалификации, совершенствование профессионализма. С другой стороны, конкуренция выступает как антагонистическая борьба за сохранение экономического субъекта в системе общественного производства и за лучшие условия его производства. Поэтому в качестве негативных последствий выступают социальное расслоение общества, неравенство, неустойчивость и неопределенность развития производства.

При всех недостатках конкурентной системы она действует уже не одно столетие. Система конкурентных рыночных цен является весьма эффективным способом в решении трёх коренных взаимосвязей экономических проблем: Что производить? Как производить? Для кого производить? Через систему конкурентных рыночных цен устанавливаются все необходимые пропорции общественного производства.

Различают следующие методы конкурентной борьбы: *ценовую* и *неценовую конкуренцию*.

Ценовая конкуренция – это борьба за долю рынка посредством манипуляции ценами.

Неценовая конкуренция включает в себя методы борьбы за долю рынка посредством дифференциации продукции, улучшения качества и дизайна, рекламы и других «неценовых» способов.

Неценовую конкуренцию можно условно разделить на две основные группы: конкуренция по продукту и конкуренция по условиям продаж. Конкуренция по продукту проявляется в стремлении захватить часть отраслевого рынка конкурента путем выпуска нового ассортимента и качества. Конкуренция по условиям продаж охватывает те многообразные средства, которые широко используются отдельными компаниями для устойчивого привлечения покупателя к своим товарам. Среди подобных мер прежде всего можно указать на рекламу, затем на господство над сетью, осуществляющей реализацию той или иной продукции, а также предоставление определенных льгот постоянным или крупным покупателям. При этом выбор методов неценовой конкуренции варьирует в зависимости от вида продукта, от специализации фирмы-производителя и до характеристики покупателей.

С учётом условий, в которых протекает конкуренция, экономисты различают четыре типа рыночных структур: совершенная конкуренция, монополия, олигополия, монополистическая конкуренция. Основным отличием их является степень преобладания конкуренции на том или ином рынке. Степень конкуренции определяется, главным образом, числом покупателей и продавцов, наличием точной информации и её доступностью, возможностью тайных соглашений между производителями и продавцами, природой продукта, а также той легкостью, с которой коммерческие предприятия могут появляться на данном рынке или покидать его. Кроме того, структура рынков подвержена влиянию со стороны государственного регулирования.

Рассмотрим отличительные черты всех рыночных структур.

Первый тип рыночной структуры – это идеальная модель, получившая в западной экономической науке название *«совершенная конкуренция»*. Это такой рынок, на котором взаимодействуют множество производителей и

потребителей однородной продукции, принимающие рыночную цену как объективную данность и не имеющие возможности оказывать влияние на её формирование.

Рынок совершенной конкуренции удовлетворяет следующим условиям:

во-первых, свободное вступление и выход из отрасли. Не существует каких-либо препятствий – технологических, финансовых и других, которые могли бы помешать возникновению новых фирм;

во-вторых, покупатели и продавцы могут свободно входить в рынок и покидать его;

в-третьих, на рынке множество покупателей и продавцов, и ни одна отдельная группа не может влиять на положение на рынке других групп. Конкурентная фирма не может установить рыночную цену, а может только приспособливаться к ней. Продавец здесь – ценополучатель;

в-четвертых, для продажи на рынке предлагается стандартизированная продукция. При данной цене покупателю (потребителю) безразлично, у кого покупать её. Вследствие этого отсутствует причина для неценовой конкуренции;

в-пятых, ни один из продавцов или покупателей не обладает информацией о данном рынке больше чем все остальные;

в-шестых, отсутствует сколько-нибудь значительное воздействие государства на ход хозяйственных дел.

Основные условия свободного рынка (совершенной конкуренции), которые были рассмотрены, реально нигде не существуют. И это объяснимо: соблюдение всех перечисленных условий практически невозможно в реальной жизни, к данному типу рынка близок рынок сельскохозяйственной продукции: зерна, картофеля. Анализ свободного рынка необходим для того, чтобы полнее понять противоречивость и сложность функционирования нынешних национальных рыночных экономик. Совершенно конкурентный рынок

(свободный) служит эталоном, с которым могут сравниваться другие типы рыночных структур.

Несовершенным рынок делают его «дефекты», приводящие, в конце концов, к неэквивалентности обмена. Рынок *несовершенной конкуренции* включает в себя три типа рынков.

Монопольный рынок (чистая монополия) – абсолютная монопольная власть одного производителя и, как следствие, самая высокая возможность для извлечения сверхприбыли. Фирма, обладающая абсолютной монопольной властью одного покупателя, называется *монопсонией*.

Монополия представляет собой структуру, противоположную совершенной конкуренции. Она предполагает существование фирмы-монополиста, производящей продукцию, не имеющую близких аналогов. Такое положение позволяет монополисту полностью контролировать цены на свою продукцию, поскольку ей не противостоят фирмы-конкуренты.

Причин возникновения монополий несколько. Основная причина – барьеры на входе в рынок, которые не позволяют другим фирмам вступить в конкуренцию с монополией. Входные барьеры на рынок возникают в следующих случаях: 1) монополия владеет ключевым ресурсом производства (например, добыча алмазов в ЮАР, составляющая 80 % от мировой, контролируется единственной фирмой); 2) правительство предоставляет отдельным фирмам исключительные права на производство определенной продукции (авторское право, лицензия, патент); 3) естественная монополия – в основе её лежит технологическая особенность производства, когда средние издержки производства минимизируются при наличии на рынке единственного производителя.

Вследствие положительного эффекта масштаба производства в некоторых отраслях, таких как железнодорожный транспорт, трубопроводные системы, системы электропередач, достигаются низкие издержки производства, что приводит к вытеснению конкурентов. Значительные размеры эффективно

функционирующего капитала делают невозможным вхождение в отрасль новых фирм.

Обладая властью над ценой и стремясь максимизировать прибыль, монополия, как и совершенный конкурент, стремится к равенству предельного дохода и предельных издержек $MR=MC$, но при этом устанавливает цену выше средних и предельных издержек $MR=MC < AC < P$.

Мы рассмотрели две противоположные рыночные структуры – совершенную конкуренцию и монополию. Однако в реальной жизни большинство отраслей относятся к промежуточным структурам – олигополии и монополистической конкуренции, при этом первая из них ближе к монополии, вторая – к совершенной конкуренции.

Олигополистический рынок делят несколько крупных фирм, контролирующих производство и сбыт продукции, обычно 3–10 фирм. Продукция, выпускаемая олигополией, может быть стандартизированной (товары промышленного спроса) и дифференцированной (потребительские товары).

Олигополия представляет собой рыночную структуру, при которой на рынке присутствует небольшое число фирм-производителей, каждая из которых занимает существенную долю рынка и обладает значительным контролем над ценами. Олигополия характерна для многих отраслей промышленности в России. Так, легковые автомобили производятся пятью предприятиями.

Характерной особенностью данной структуры рынка является то, что фирмы при формировании своей ценовой политики должны принимать во внимание реакцию конкурентов, спрогнозировать которую сложно.

В отличие от совершенной и монополистической конкуренции, когда сговор между конкурентами невозможен из-за их большого числа, олигополисты часто вступают в сговор по поводу цен и объемов продаж.

Сговор может быть как тайным, так и легальным, когда фирмы становятся участниками картеля. Во многих европейских странах картели разрешены, в США они запрещены. Существуют и международные картели, наиболее известным из которых является ОПЕК.

Олигополии применяют тактику «следование за лидером», когда все фирмы отрасли устанавливают цены, следуя за ценовым лидером.

Монополистическая конкуренция представляет собой такую структуру рынка, при которой большое количество фирм производит взаимозаменяемые товары и услуги. Число фирм, действующих на рынке, обычно от 20 до 70. Каждая фирма обладает относительно небольшой долей рынка. Ограничен её контроль над ценой. Именно этот тип рынка является самым распространённым в мире.

Сам термин «монополистическая конкуренция» говорит о том, что в рамках данной рыночной структуры сочетаются черты, присущие монополии и совершенной конкуренции. Монополистическую конкуренцию роднит с совершенной конкуренцией большое число продавцов на рынке данного товара, но товар является дифференцированным (модели одежды, сорта мыла и пива и т.д.). Стремясь привлечь потребителей, данные фирмы проводят активную рекламную политику.

Используя своё положение относительного монополиста, фирма может себе позволить увеличить цену на продукцию, чего не может сделать конкурентная фирма. В отличие от олигополиста фирма, выступающая в условиях монополистической конкуренции, не учитывает ответную реакцию конкурентов.

8.2. Антимонопольная политика государства

Одной из важнейших функций государства является создание условий для нормального функционирования рынка. Существование монопольной структуры приводит к значительным отрицательным последствиям для

общества, но позволяет использовать все преимущества рыночного механизма. Поэтому государство разрабатывает и реализует антимонопольную политику.

Главный смысл антимонопольной политики состоит в том, что государство берёт на себя право вмешиваться в бизнес в тех случаях, когда есть реальная угроза рыночным отношениям и нормальной конкуренции. Во всех странах с рыночной экономикой существует антимонопольное законодательство. Впервые оно возникло в Канаде (1889 г.) и США (1890 г.).

Можно выделить три направления антимонопольной политики.

Во-первых, борьба с монополизацией. В США рынок отрасли считается монополизированным, если доля одной фирмы в отрасли составляет 60 % и выше. Американское законодательство направлено не против крупных размеров корпораций, а против последствий захвата рынка, так как в ряде случаев минимальные средние издержки могут быть достигнуты лишь при значительном объёме производства, что выгодно обществу. Поэтому дополнительным критерием для отнесения компании к монополистам служит подавление партнеров путем снижения цен ниже издержек производства, заключение контактов с другими фирмами, направленных против конкурентов.

Во-вторых, предотвращение антиконкурентных слияний фирм. Созданная в России Федеральная антимонопольная служба (ФАС) по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства контролирует крупные слияния. Крупным слиянием признается такое, при котором фирма начинает контролировать более 30 % рынка отрасли. ФАС может принимать решение о принудительном разделе хозяйствующих субъектов, взимать штрафы за нарушение закона.

В-третьих, запрет сговоров о ценах, т.е. образование картелей. Запрещены соглашения между фирмами о разделе рынка.

Принятие антимонопольного законодательства играет положительную роль, однако не всегда оно является достаточно эффективным.

В России не решена проблема с наследием советского монополизма, когда господствовала одна форма собственности. Так, в машиностроении 85 % крупных предприятий являются полными монополистами. Поэтому демополизация является важнейшей предпосылкой формирования и функционирования рынка. В настоящее время законом установлено понятие «доминирующее положение», то есть исключительное положение хозяйствующего субъекта на рынке. Доминирующим признается положение фирмы, доля которой на рынке составляет 65 % и более.

Установлен перечень акций, которые трактуются как злоупотребление доминирующим положением: изъятие товаров из обращения с целью создания дефицита, навязывание условий, не выгодных контрагенту, создание препятствий к доступу на рынок, нарушение порядка ценообразования.

Какова политика государства в отношении естественных монополий? В данном случае возникает противоречие. С одной стороны, естественные монополии, как любые другие монополии, устанавливают высокие монопольные цены, сокращают объем производства и получают сверхприбыли. С другой стороны, конкуренция в отраслях с естественной монополией экономически неэффективна. Поэтому государство сохраняет естественные монополии, принимая меры к ограничению их отрицательных последствий для общества, прежде всего контролируя цены на их продукцию. Обычно государство следит за обоснованностью изменения цен и величиной получаемой фирмой прибыли, приближая её к нормальной.

Глава 9. Рынки факторов производства и формирование факторных доходов

9.1. Общая характеристика факторов производства

Рынки факторов производства подчиняются тем же принципам, что рынки товаров и услуг.

Следует иметь в виду, что различают сами факторы производства и услуги, оказываемые этими факторами.

Каждый из факторов производства выступает как элемент производственного процесса.

В экономической теории выделяют четыре основных фактора производства:

Труд — это совокупность физических и умственных способностей человека, целенаправленно применяемых им в производстве товаров и услуг. Это понятие включает ту часть общества, которая непосредственно занята в процессе производства как экономически активное население (трудоспособное). В процессе трудовой деятельности людей возникают два вида отношений: отношения людей к природе и между собой (экономические отношения).

Капитал — материальные ресурсы, созданные людьми средства производства (здания и сооружения, оборудование, инструменты, используемые в процессе производства товаров и услуг).

Земля — все природные ресурсы, применяемые в производственном процессе, в широком смысле слова. В узком смысле слово «земля» есть объект хозяйствования в ряде отраслей (аграрной, добывающей) и одновременно и «предметом труда» и «средством труда».

Предпринимательство как самостоятельный фактор в рыночной экономике выделен из трудовой деятельности людей. Это инициативная деятельность граждан, требующая особых способностей в организации труда и

производства, умение ориентироваться в рыночной конъюнктуре, идти на риск в целях получения прибыли. Не случайно рыночную экономику определяют кратко как «экономику свободного предпринимательства».

В экономической науке долгое время шла дискуссия о роли каждого фактора в создании стоимости товара: классическая политэкономия признавала приоритет за трудом, неклассическая экономическая теория исходит из концепции «трех факторов производства» (труд, капитал, земля), сформулированной французским экономистом Ж. Сэем. Ее содержание сводится к следующим положениям: каждый фактор производства приносит своему владельцу доход: труд приносит зарплату, капитал — процент, земля — ренту, предпринимательство — прибыль. Доходность всех факторов означает, что все их собственники выступают независимыми и равноправными партнерами. В данном случае можно говорить об экономической справедливости, т.к. доходы каждого участника производства соответствуют вкладу принадлежащего ему фактора в создании совокупного дохода (стоимости).

Современная экономическая наука расширила диапазон факторов производства, рассматривая их не столько как ресурсы, сколько как параметры, влияющие на производство. При этом существенно расширяется список факторов производства, куда включаются технология, организация производства, информация, научно-технический прогресс.

Технология выражает взаимодействие между основными факторами производства, а также открываемые наукой и практикой способы воздействия человека на материалы, т.е. методы обработки, изготовления, изменения их форм и свойств.

Одновременно изменяется организация производства, обеспечивающая единство, слаженность функционирования всех его факторов, взаимодействие участвующих в них людей. Углубляются разделение труда, отраслевая

дифференциация производства, усложняется его структура, получают развитие такие формы организации, как специализация, кооперирование и диверсификация.

С развитием общественного производства меняются как его факторы, так и характер их взаимодействия. Все возрастающее значение приобретает энергия. Успешное взаимодействие факторов производства ныне невозможно без овладения мощными источниками энергии. Проблема энергетического обеспечения производства выдвигается на первый план.

Научно-техническая революция в качестве неперемного фактора производственного процесса выдвинула информацию. Она необходима и как условие работы современной системы машин, включающей в свой состав управляющие устройства, и как средство повышения качества рабочей силы, и как предпосылка успешной организации самого процесса производства.

Под влиянием научно-технической революции получает быстрое развитие сфера обслуживания. Это так называемая производственная инфраструктура, к которой относятся транспорт, связь, энергетическое и информационное обслуживание. В понятие социальной инфраструктуры включаются образование, здравоохранение, общественное питание, жилищно-коммунальное хозяйство, оказывающие существенное влияние на развитие личного фактора производства – труда.

Наряду с понятием «факторы производства», экономическая наука оперирует также понятием «ресурсы производства». Факторы производства как экономическая категория определяются как объединенные в большие группы и реально вовлеченные в производство ресурсы. Факторы производства становятся таковыми только в рамках их взаимодействия друг с другом.

Состояние рынков факторов производства зависит от потребительского рынка, т.е. для них характерен вторичный, *производный спрос*.

Производный характер спроса означает, что устойчивый спрос на фактор будет зависеть от производительности фактора при создании товара и цены товара, произведенного с помощью данного фактора. Спрос на фактор производства будет сохраняться до того, пока затраты на каждую его дополнительную единицу будут окупаться приростом дохода от продажи готовой продукции.

Специфические черты характерны для предложения факторов производства. Фактор называется мобильным, если он легко перемещается из одной сферы в другую под воздействием слабых экономических стимулов. В этом случае предложение фактора является эластичным, поскольку привлечет в более доходную отрасль необходимое количество факторов из других отраслей. Немобильный фактор производства не перемещается из одной отрасли в другую, даже под воздействием сильных экономических стимулов. Предложение данного фактора будет неэластичным, ибо повышение доходности привлечет в данную отрасль лишь небольшое количество факторов.

Факторы производства обладают взаимозаменяемостью, и поиск наиболее рационального сочетания факторов производства идет постоянно, в первую очередь это относится к таким факторам, как труд и капитал. Конкурентная фирма, стремясь максимизировать прибыль в условиях постоянно меняющихся цен на факторы производства, принимает решения о замене более дорогого фактора более дешевым.

9.2. Рынок труда и заработная плата

Рынок труда, как и рынок любого товара, предполагает такие понятия, как спрос, предложение, равновесная цена, равновесный объем.

Спрос на труд, как и на любой фактор производства, является производным от спроса на товар или услугу, в производстве которых данный вид труда используется. Субъектами спроса на рынке труда выступают бизнес и государство, а субъектами предложения — домашние хозяйства.

Величина спроса на труд зависит от уровня цен на продукцию, производимую с его помощью, и от производительности труда. Производительность труда характеризует способность работника произвести за единицу времени определенное количество товаров и услуг. Существуют несколько способов повышения производительности труда, в том числе специализация и разделение труда, инвестиции в капитальные ресурсы и человеческий капитал.

Чем выше производительность данного вида труда и чем выше цена его продукта, тем больше предъявляемый на этот вид труда спрос. Но в силу действия закона убывающей доходности переменного фактора производства каждый дополнительный работник создает меньший объем продукта, чем предыдущий, т.к. фактор капитал остаётся неизменным, а капиталовооруженность труда снижается.

Денежное выражение предельного продукта труда (MRP_L) показывает величину прироста общей выручки фирмы в результате привлечения дополнительной единицы труда.

Фирма, нанимая дополнительного рабочего, соизмеряет размеры выручки, которую она получит благодаря использованию его труда с затратами на наём данного рабочего. Разумеется, фирме целесообразно нанимать рабочего лишь в том случае, если выручка превышает затраты.

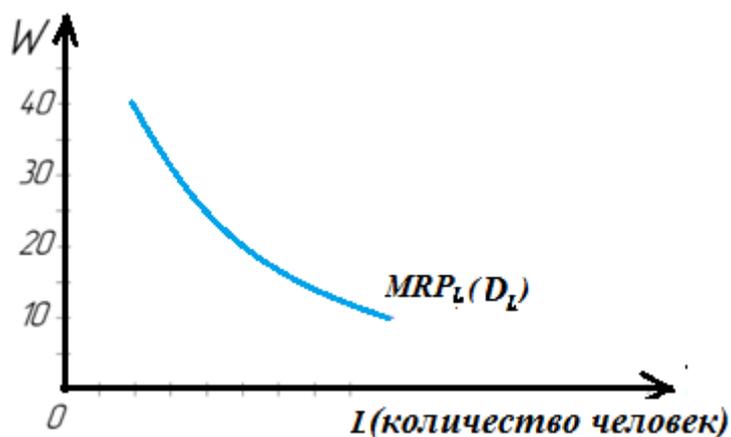


Рис. 9.1. Кривая спроса фирмы на труд

Следовательно, денежное выражение предельного продукта труда за определенный период времени ($MRP L$) надо сопоставить с размером заработной платы работника за тот же период времени (W). Конкурентная фирма будет нанимать работников до тех пор, пока наблюдается неравенство $MRP L > W$. В этом случае прибыль фирмы будет расти. Если же вклад дополнительного рабочего окажется меньше, чем издержки оплаты его труда, то нанимать этого работника не следует.

Условие максимизации прибыли фирмой при найме работников:

$$MRP L = W.$$

Отсюда вытекает, что кривая $MRP L$ является кривой спроса фирмы на рабочую силу. Она показывает, на какое количество рабочих фирма предъявляет спрос при каждом уровне ставки заработной платы. Эта кривая имеет отрицательный наклон, что говорит об обратной зависимости спроса на труд от величины его оплаты.

Кривая рыночного спроса на труд представляет собой сумму кривых спроса отдельных фирм.

Теперь рассмотрим, как формируется предложение труда.

Будем исходить из того, что рынок труда является конкурентным, т.е. на нем присутствует множество рабочих данной квалификации. Конечно, в реальной жизни совершенно конкретного рынка труда не существует. Обычно не все рабочие обладают полной информацией о величине оплаты в различных фирмах, ограничены возможности миграции, государство и профсоюзы оказывают влияние на размер оплаты труда.

Кривая предложения труда и услуг имеет положительный наклон, что говорит о прямой зависимости между величиной предложения и ценой товара — заработной платой (W).

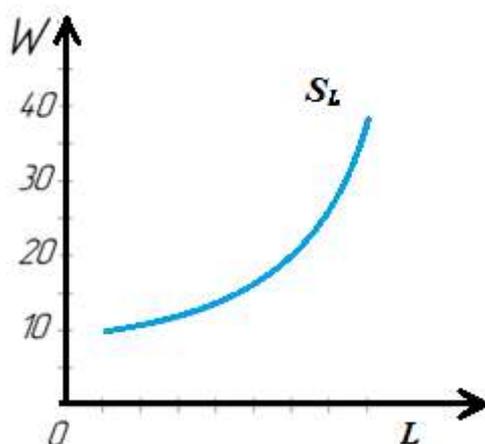


Рис. 9.2. Кривая предложения труда

Кривая рыночного предложения труда представляет собой сумму индивидуальных предложений. Равновесная ставка заработной платы на конкурентном рынке труда (W_E) определяется пересечением кривых спроса на труд (D_L) и предложения (S_L).

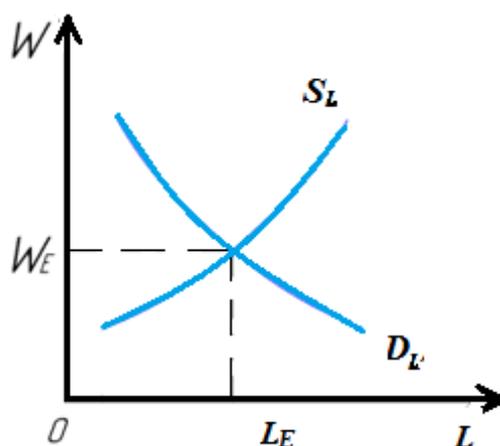


Рис. 9.3. Конкурентный рынок труда

Рассмотрим далее, как влияют на размеры заработной платы различия в видах деятельности. Существует множество автономных рынков труда, таких как водителей автобусов, врачей, музыкантов, футболистов и т.д. Миграция между этими автономными рынками труда практически отсутствует. При этом на рынке высококвалифицированного труда устанавливается более высокая ставка оплаты труда, чем на рынке неквалифицированного труда.

Если предположить, что в рамках национальной экономики сложился совершенно конкурентный рынок труда, то рыночный механизм приводил бы к

установлению единой ставки заработной платы в масштабах всей страны. В реальной действительности совершенная конкуренция на рынке труда отсутствует. Обычно наблюдаются значительные различия в уровне жизни в различных регионах страны. В рыночной экономике региональная дифференциация в оплате труда выступает в качестве компенсации за неблагоприятные условия труда и жизни в отдельных регионах. Определение ставок заработной платы зависит и от модели рынка труда. Приведенная выше модель равновесия на рынке труда действует в условиях конкурентного рынка.

Монополия – это модель рынка труда, когда фирма является единственным покупателем на местном рынке труда; в этих условиях фирма устанавливает заработную плату на более низком уровне, чем в условиях конкурентного рынка труда.

Почти во всех странах государство устанавливает минимальный размер ставки заработной платы, стремясь обеспечить своим гражданам прожиточный минимум. По таким ставкам, как правило, оплачивается труд неквалифицированных работников. Каким образом установление минимальной ставки заработной платы влияет на рынок неквалифицированного труда?

Рис. 9.4. иллюстрирует положение на рынке неквалифицированного труда с установлением минимальной ставки заработной платы (W_I) выше равновесного (W_E).

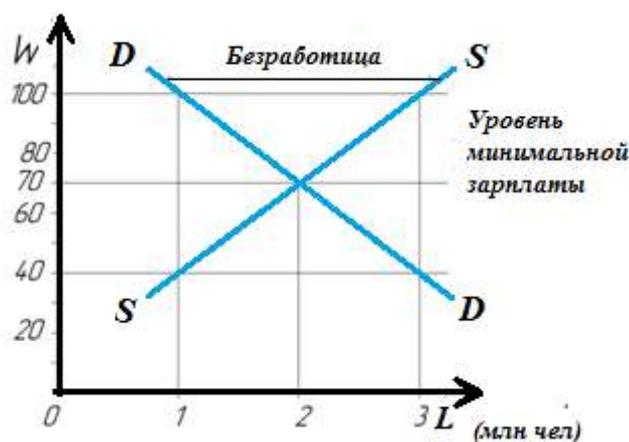


Рис. 9.4. Последствия устранения минимальной заработной платы

Определение государством минимальной ставки заработной платы призвано устранить нищету, но одновременно данное мероприятие порождает безработицу среди неквалифицированных работников. Люди, согласные получить работу за более низкую оплату, чем существующая минимальная заработная плата, оказываются без работы.

Россия значительно уступает странам Запада по уровню оплаты труда, и установленный минимум заработной платы находится ниже равновесного.

Большое влияние на уровень заработной платы в направлении её повышения, по сравнению с равновесным уровнем, оказывают профсоюзы. Профсоюзы оказывают давление на государство, стремясь ограничить приток мигрантов в страну, продлевая сроки ученичества, выдвигая требование обязательного выхода на пенсию, ограничивая сверхурочные работы.

Заработанная плата составляет большую часть доходов потребителей. В развитых странах с рыночной экономикой удельный вес оплаты труда наемных работников достигает 70 – 80% национального дохода и поэтому оказывает существенное влияние на размер спроса на потребительские товары и на их цены. Современная экономическая теория определяет заработанную плату как цену труда. Различают номинальную и реальную заработанную плату. Под номинальной зарплатой понимается сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. Реальная зарплата — это та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной от уровня цен на товары и услуги, а также от уровня налогов.

В мировой практике применяются две основные формы заработной платы: повременная и сдельная. При повременной размер вознаграждения устанавливается в зависимости от проработанного времени. Как правило, определяя ставку заработной платы за единицу времени, учитывают

квалификацию работника, условия труда, удобство рабочего места, безопасность труда, его техническое оснащение и т.д. Эта форма оплаты труда во многих странах преобладающая, ее удельный вес составляет около 80 %.

Сдельная форма оплаты применяется в отраслях с большим объемом ручного труда. Величина ее насчитывается от количества изготовленной продукции конкретным работником и расценки единицы продукции. Рыночные отношения создают условия для улучшения коммерческих результатов деятельности предприятий, фирм путем применения различных форм материального вознаграждения за труд. Так, широко распространились премиальные системы, предусматривающие особое вознаграждение за высокое качество продукции, экономию материалов, снижение себестоимости и улучшение других конечных результатов производства.

9.3. Капитал и процент

Понятие капитала в экономической теории претерпело значительные изменения. Если в XIX веке под капиталом понимали физический капитал, или производственные фонды, то в настоящее время принято говорить о капитале в широком смысле слова. Капитал можно определить как ценность, приносящую доход. С этой точки зрения капиталом можно назвать и производственные фонды предприятий, и землю, и ценные бумаги, и депозит в банке, и человеческий капитал. Все перечисленные блага приносят доход в различных формах.

Под *реальным капиталом* понимаются производственные ресурсы, используемые в процессе производства товаров и услуг: здания и сооружения, станки, машины, оборудование и материалы. Они отличаются друг от друга степенью своей долговечности и делятся на основной и оборотный капитал.

Основной капитал — это средства труда, которые участвуют в производстве многократно, при этом постоянно изнашиваются как физически, так и морально (устаревание, обесценивание в результате научно-технического

прогресса), перенося свою стоимость на стоимость готовой продукции в виде амортизационных отчислений. Амортизационные отчисления накапливаются в специальном амортизационном фонде и используются на ремонт, совершенствование и реновацию средств труда.

Оборотный капитал — это предметы труда (сырьё, топливо, энергия, материалы, покупные полуфабрикаты), которые участвуют в производстве однократно, при этом полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции.

Наряду с реальным капиталом, всё чаще используют понятие «человеческий капитал». *Человеческий капитал* — денежная оценка воплощенной в человеке способности приносить доход.

Человеческий капитал включает врожденные способности человека, а также образование и приобретенную квалификацию. Вложения в образование представляют собой инвестиции в человеческий капитал.

Почему существует спрос на капитал?

Капитал, так же как и труд, обладает производительностью, т.к. при помощи капитала можно получить большее количество продукции.

Чистая производительность капитала — это выраженный в процентах доход на капитал.

Если фирма отказывается от использования своего оборудования, на приобретение которого были затрачены средства, которые можно было использовать альтернативно, то в этом случае арендная плата должна покрыть издержки упущенных возможностей, т.е. недополученный доход. Субъектами спроса на капитал является бизнес, предприниматели, а субъектами предложения выступают домашние хозяйства. Но это не значит, что население предлагает бизнесу станки, оборудование и т.д. Домашние хозяйства предлагают денежный капитал.

Денежный капитал — денежные средства, предназначенные для приобретения реального капитала, т.е. для осуществления инвестиций.

Динамика спроса и предложения на рынке капитала находится под влиянием экономической конъюнктуры. Во время оживления и подъема бизнес предъявляет повышенный спрос на заёмные денежные средства, т.е. на кредит, а во время экономических спадов деловая активность низка и спрос на кредит невелик.

Независимо от того, берет ли предприниматель капитал в аренду или использует собственный реальный капитал, доходом на капитал выступает процент.

Процент — это доход, который приносит капитал его владельцу.

Обычно процент выступает в форме суммы денег, которую заемщик выплачивает кредитору за денежный капитал, предоставленный во временное пользование на определенный срок (i').

Ставка процента представляет собой отношение годовой суммы процента (i) к сумме капитала, предоставленного в кредит (K), выраженное в процентах.

$$i' = \frac{i}{K} \times 100 \%$$

Рыночная ставка процента является ценой равновесия на рынке ссудного капитала.

Почему процент выступает как доход на реальный капитал? Приобретая элементы реального капитала, предприниматель руководствуется принципом альтернативных издержек: либо приобрести (или взять в аренду) оборудование, либо положить эквивалентную сумму денег в банк, в последнем случае он будет получать процент по определенной ставке. Выбор будет сделан в пользу предпринимательской деятельности, если приносимый реальным капиталом доход окажется не меньше банковского процента. Поэтому за цену услуг реального капитала принимается цена услуг денежного капитала, т.е. процент.

Теперь рассмотрим, чем определяется величина ставки процента. В конечном счёте она определяется соотношением ценности настоящих и

будущих благ. Перед индивидом обычно стоит проблема выбора во времени: что предпочесть — потребление благ в текущем или в будущем периоде. Если, располагая определенной суммой денег, он предпочтет увеличить размеры потребления в будущем, то вынужден будет сохранить текущие потребления. Процент за сумму денег, положенную в банк, представляет собой плату за отказ от текущего потребления.

Существует понятие номинальной и реальной процентной ставки, которые могут значительно отличаться.

Реальная процентная ставка — это номинальная процентная ставка за вычетом темпов инфляции.

Если номинальная ставка процента выше темпа прироста цен, то реальная ставка процента является положительной, в этих условиях целесообразно давать деньги в долг. Реальная ставка процента является отрицательной, если номинальная ставка процента ниже темпа прироста цен.

Процентная ставка играет большую роль при принятии решения по инвестициям. Когда решается вопрос о строительстве завода или закупке оборудования, которые будут работать и обеспечивать фирме прибыль в течение долгих лет, ожидаемые доходы сравниваются с издержками на инвестиции. Сложность анализа инвестиций заключается в необходимости сопоставления двух потоков — затрат и будущих доходов. Полезность доходов, получаемых в будущем, считается меньшей, чем сегодняшняя: на текущие доходы к будущему можно получить проценты. Поэтому нужно специальным образом пересчитать будущие поступления путем процедуры дисконтирования, т.е. определяется сегодняшнее значение дохода, который может быть получен в будущем.

9.4. Рынок земли. Рента и цена земли

Исследование рынка земли следует начинать с рассмотрения таких категорий, как землевладение и землепользование.

Землевладение означает признание права данного (физического или юридического) лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Чаще всего под *землевладением* подразумевается *собственность* на землю. *Землевладение* осуществляют (реализуют) *собственники* земли. *Землевладение* — это пользование землей в установленном обычаем или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является её *собственником*. Так, *арендатор* не является *собственником* земли, но использует услуги земли. В условиях рыночной экономики земля приобретает товарную форму: она покупается и продается. На землю предъявляется спрос, так же как и на другие факторы производства — труд и капитал. Характерной особенностью предложения земли является её ограниченность в каждый данный момент. В связи с этим процесс ценообразования на услуги земли и на сам ресурс имеет свои особенности.

Чтобы лучше понять процесс ценообразования на рынке землепользования, рассмотрим сначала понятие «экономическая рента» применительно к другому ресурсу — труду.

Экономическая рента — разница между фактической ценой ресурса и той ценой, которая достаточна для привлечения ресурса к использованию.

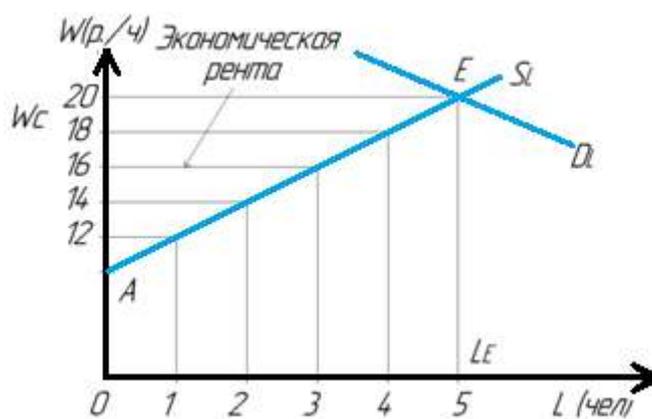


Рис. 9.5. Экономическая рента

На рисунке видно, что на рынке труда установилась равновесная ставка заработной платы W_E . При оплате всех единиц труда по равной ставке (W_E) объем занятости составит L_E . Фонд заработной платы всех работников будет представлен площадью прямоугольника OW_EEL_E , которая делится на две части.

Первая часть, равная площади $OAEL_E$, представляет собой альтернативную стоимость ресурса или сумму, необходимую для удержания работника в данной фирме.

Вторая часть фонда заработной платы, равная площади треугольника AW_EE , представляет собой экономическую ренту, т.е. сумму выплат сверх той, что необходима для удержания работника в фирме.

К примеру, заработная плата работника L_i состоит из выплаты за непереход в другую фирму (BL_i) и экономической ренты (CB), а заработная плата работника L_E состоит только из выплат за непереход (EL_E).

Легко убедиться, что чем менее эластично предложение ресурса S_L находится ближе к вертикальному положению, тем больше экономическая рента. Работники относительно редких профессий и обладающие исключительно редкими способностями получают большую ренту, чем работники массовых профессий.

Теперь перейдем к *рынку землепользования*. Вспомним, что предложение земельных участков имеет ограниченный характер и является совершенно неэластичным, т.е. кривая их предложения представляет собой вертикальную линию. Объем предлагаемых в аренду земельных участков является величиной заданной и не зависит от уровня арендной платы.

Образуется чистая экономическая рента. *Чистая экономическая рента* – доход, приносимый ресурсами, предложение которого совершенно неэластично по цене. Земельная рента является чистой экономической рентой.

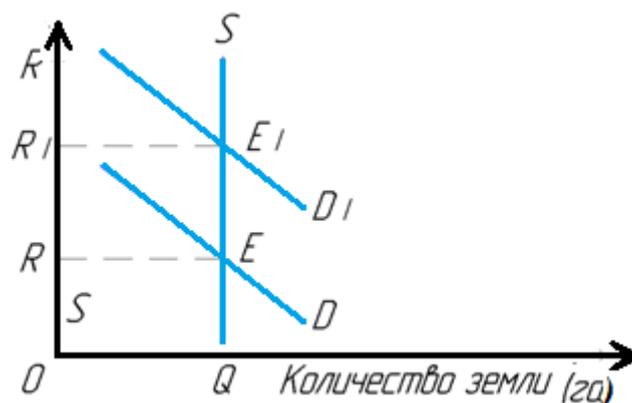


Рис. 9.6. Земельная рента

Предложение земли является фиксированным. Поэтому размеры ставки земельной ренты определяются высотой кривой спроса на аренду земельных участков. Уровень ставки земельной ренты определяется пересечением ренты спроса и предложения в точке E . Он равен R или R_1 . Весь доход от аренды земли превращается в чистую экономическую ренту. На данных участках возникает дифференциальная земельная рента, которая является разновидностью ренты. Дифференциальная земельная рента связана с более высокой производительностью отдельных участков и получением более высокого дохода с них при одинаковых затратах. Спрос на землю тем выше, чем плодороднее почва участка и чем удобнее расположен участок. Если земля арендуется для несельскохозяйственных нужд (для строительства домов или предприятий), то в этом случае спрос зависит от близости к центру города, к основным магистралям и т.д.

Теперь обратимся к рынку земли как капитального блага, приносящего доход. Ответим на вопрос, чем определяется цена земли.

Земля, в отличие от элементов физического капитала, имеет бесконечный срок службы. Она приносит своему владельцу бессрочную ренту.

Предположим, что вы решили продать участок земли, приносящий вам ежегодно земельную ренту в размере 1000 руб. В каком случае вы будете получать бессрочно ежегодный доход в размере 1000 руб. и после продажи земельного участка? Если вы положите в банк полученную от продажи участка

сумму денег и процент, который вам будет выплачивать банк, не уступит по величине ренте. Следовательно, цена земли находится в зависимости от ставки процента.

$$P_N = \frac{R}{r} \times 100 \%$$

В нашем примере при ежегодной ренте, равной 1000 руб., и ставке ссудного процента, равной 5 %, цена земельного участка составит:

$$P_N = \frac{1000}{5} \times 100 = 20\,000 \text{ руб.}$$

Рассмотренное определение цены земли является теоретическим. На практике цена земли зависит от множества факторов, влияющих на спрос и предложение данного ресурса.

Рост цен на землю может объясняться растущим спросом на землю для несельскохозяйственных целей. Резко возрастает спрос на землю как вложение капитала в условиях инфляции.

В целом, в течение всего XX века в странах с рыночной экономикой динамика цен на землю имела устойчивую тенденцию к росту.

9.5. Предпринимательство как фактор производства. Прибыль как факторный доход

Предпринимательство — это особый вид человеческих ресурсов, заключающийся в способности наиболее эффективно использовать все другие факторы производства. Этот фактор производства выделяется в популярных учебниках в качестве особого, в силу специфики предпринимательской деятельности, которая заключается в следующем:

- предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товара и услуг, выступает как катализатор этого процесса;

- предприниматель берет на себя трудную задачу принятия решений и ответственности за их выполнение;

– предприниматель — это новатор, внедряющий новый продукт или новый способ производства, осваивающий новый рынок сбыта или новые источники сырья;

– предприниматель — человек, идущий на риск.

Предпринимательство (бизнес) — это любой вид непосредственной деятельности с целью получения дохода, предусматривающий привлечение собственных средств или опосредованное участие в такой деятельности путем вложения в дело собственного капитала. В этом смысле работать служащим в государственном учреждении или работать по найму в компании — не бизнес, а владение акциями компании или работа на собственной (или даже арендованной у компании) бензоколонке — бизнес.

Впервые термин «предприниматель» предложил английский экономист XVIII в. Р. Кальтион. Согласно его утверждению, *предприниматель* — это человек, подвергающий себя риску непостоянных доходов.

Риск — главная отличительная черта деятельности предпринимателя. Функция предпринимателя заключается в том, чтобы приводить в соответствие со спросом предложение товаров и услуг на различных рынках.

Современная экономическая наука рассматривает предпринимательство в двух аспектах: как метод хозяйствования и как тип экономического мышления.

Для предпринимательства как метода ведения хозяйства главным условием является самостоятельность и независимость, наличие определенной совокупности свобод и прав по программе деятельности, по источникам финансирования, по сбыту продукции и установлению цен.

Предпринимательство как особый тип экономического мышления характеризуется следующими качествами: инициативой, способностью вести за собой людей, умением организовывать работу.

Социологические исследования в этой области утверждают, что предпринимательские способности являются редким ресурсом и что только

5–7 % людей обладают необходимыми для данного вида деятельности способностями.

В условиях рыночной экономики основными формами организации бизнеса являются: индивидуальное предпринимательство, партнерство и корпорация.

Большое распространение в странах рыночной экономики получило *малое предпринимательство*, которым занято 60–80 % трудоспособного населения. Миллионы фирм производят 30–40 % товаров и оказывают до 60 % всех услуг в стране. Владельцы такого бизнеса и их семьи составляют средний класс — социальную опору политической стабильности. В России в 2003 году насчитывалось более 900 тыс. малых предприятий, где было задействовано около 10 млн человек (13 % от общего числа занятых), производящих 15 % всей продукции в стране.

Как фактор производства предпринимательство имеет свой доход, который называется прибылью.

Что понимается под прибылью, когда мы говорим о факторном доходе? Прибыль не может трактоваться как равновесная цена по аналогии с рынком труда, капитала, земли.

Доход предпринимателя будет складываться из нескольких частей. Одна часть будет представлять собой зарплату за труд предпринимателя, за организацию и ведение дела, вторая часть обусловлена тем, что он вложил в дело свой капитал, обладающий производительностью.

В реальной действительности экономика находится в состоянии динамики, в ней имеется определенная степень несовершенства, конкуренции, рыночного неравновесия, неоптимального поведения индивидуумов, возникают новые потребности, информация не доступна в одинаковой степени всем участникам рынка. Любая рыночная ситуация характеризуется известной степенью неопределенности и монополизма, что и позволяет отдельным

предпринимателям получать дополнительный доход, т.е. превышение полной выручки над полными издержками.

Получение прибыли как избыточного дохода не может, как правило, носить длительного характера, т.к. конкуренция ведет к выравниванию условий хозяйствования. Но, с другой стороны, причины, порождающие избыточную прибыль, воспроизводятся вновь, и стремление получить её — постоянный мотив деятельности предпринимателя.

Кочетков Константин Константинович
Кочеткова Татьяна Викторовна
Грязнова Татьяна Ивановна

Экономика

Учебное пособие
Часть I

Редактор Воронова Н.А.

Компьютерный набор Голованова Е.В.

Подписано к печати _____ Формат 60х90 1/16. Печать трафаретная. Уч.- изд.л.
Тираж 200 экз. Заказ _____

Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет
603950, Н.Новгород, Ильинская, 65
Полиграфический центр ННГАСУ, 603950, Н.Новгород, Ильинская, 65