

Л.С. МУРЫГИНА

А.В. ФЕДОСЕЕВ

Экономика

Учебное пособие



**ЧЕЛЯБИНСК
2023**

**Л.С. МУРЫГИНА
А.В. ФЕДОСЕЕВ**

ЭКОНОМИКА

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

ЧЕЛЯБИНСК

2023

УДК 33(021)

ББК 65я73

М 91

**Мурыгина, Л.С. Экономика: учебное пособие /Л.С. Мурыгина, А.В. Федосеев.
– Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2023. – 130 с.**

ISBN 978-5-93162-713-7

Учебное пособие содержит курс лекций по дисциплине «Экономика». В учебном издании рассматриваются теоретические концепции экономики, даны контрольные вопросы и задания, глоссарий и рекомендуемая литература.

Учебное пособие предназначено для обучающихся по направлениям «Экономика», «Менеджмент», «Профессиональное обучение (по отраслям)» и соответствует требованиям ФГОС ВО. Учебное пособие рекомендовано УМО ЮУрГГПУ для использования преподавателями, аспирантами, студентами и слушателями курсов в учебном процессе.

Рецензенты:

П.П. Лутовинов, д-р экон. наук, проф. УрСЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО»

И.И. Просвирина, д-р экон. наук, проф. ФГАОУ ВО «ЮУрГУ (НИУ)»

ISBN 978-5-93162-713-7

© Мурыгина Л.С., Федосеев А.В., 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
ГЛАВА 1. ГЕНЕЗИС И ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИКИ	7
1.1. Становление и развитие экономики.....	7
1.2. Предмет экономики.....	18
1.3. Методы экономической науки.....	22
ГЛАВА 2. ОСНОВЫ ПРОИЗВОДСТВА	25
2.1. Производство и факторы производства.....	25
2.2. Типы экономических систем.....	29
ГЛАВА 3. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА	35
3.1. Понятие рыночного механизма.....	35
3.2. Спрос и предложение на рынке.....	36
3.3. Рыночное равновесие.....	41
3.4. Эластичность спроса и предложения.....	45
ГЛАВА 4. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ	50
4.1. Полезность товара.....	50
4.2. Бюджетная линия и кривая безразличия.....	52
ГЛАВА 5. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА	55
5.1. Теория производства.....	55
5.2. Издержки производства и прибыль.....	61
ГЛАВА 6. КОНКУРЕНЦИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	65
6.1. Типы рыночных структур.....	65
6.2. Доход и его виды.....	67
6.3. Чистая монополия.....	74
6.4. Олигополия.....	79
6.5. Монополистическая конкуренция.....	82
ГЛАВА 7. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА	84
ГЛАВА 8. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	97
Контрольные вопросы и задания	109
Глоссарий	116
Список литературы	123

Введение

Дисциплина «Экономика» обеспечивает обязательный минимум знаний для будущей профессиональной деятельности. Знания в области данной дисциплины имеют теоретическое и практическое значение, поскольку они необходимы в подготовке бакалавров, магистров и практических работников по направлениям: экономика, менеджмент, профессиональное обучение, государственное и муниципальное управление.

Учебное пособие подготовлено с целью изложения основ экономики, которые позволили бы студентам лучше изучить содержание социально-экономических отношений, трудовой деятельности и производства, экономических процессов в рыночных условиях, причин безработицы и инфляции, их последствий, государственного регулирования.

Кроме этого, пособие помогает проанализировать особенности функционирования рынков труда, земли, капитала, предпринимательского ресурса, проблемы социальной защиты населения, оценить и понять проводимую государством экономическую политику, выявить ее влияние на развитие экономики.

В экономической литературе факторы производства рассматриваются с разных точек зрения. Труд, капитал, земля рассматриваются как экономические ресурсы (факторы производства), используемые в производстве общественных благ, с точки зрения ученых классиков и современных экономистов. Труд был, есть и будет основой жизни человека. Капитал необходим для экономического созидания. Земля с ее природными богатствами не менее важна как ресурс. Предпринимательские способности необходимы для эффективного соединения и использования всех названных факторов производства. Этим и обуславливается актуальность изучения этих понятий.

Экономика представляет собой общественную науку, изучающую экономические взаимоотношения хозяйствующих субъектов; закономерности, особенности и процессы производства, распределения, обмена и потребления благ (товаров и услуг). Изучение дисциплины базируется на сумме знаний и навыков, получае-

мых студентами в ходе изучения таких дисциплин как экономическая теория, экономика труда, менеджмент, управление персоналом, психология труда, экономика предприятия, статистика, трудовое право и др.

Целью преподавания дисциплины является формирование у студентов теоретических знаний о закономерностях экономических процессов, содержания социально-экономических отношений, воспроизводстве факторов производства, безработице и инфляции, государственном регулировании экономики. В результате изучения данного курса студент должен:

Знать:

- тенденции и закономерности развития экономики;
- основные особенности рынков труда, капитала, земли;
- направления государственного регулирования в экономике;
- социально-экономические проблемы общества;
- мотивы деятельности человека;
- экономические показатели.

Уметь:

- анализировать во взаимосвязи экономические явления и процессы;
- выявлять проблемы экономического характера;
- анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики;
- выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей;
- рассчитывать на основе типовых методик показатели численности, динамики, структуры ресурсов, уровня безработицы, инфляции, производительности труда;
- осуществлять поиск информации;
- представлять результаты аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, реферата, эссе, статьи.

Владеть:

- современными методами сбора, обработки и анализа экономических дан-

ных;

- навыками опросов и наблюдений;
- навыками анализа явлений и процессов в сфере экономики с помощью экономических моделей;
- навыками применения современных методик расчета экономических показателей.

Основными задачами курса являются – изучение экономических явлений и процессов, сравнение экономических взглядов различных экономических школ, анализ производства и его факторов, выяснение влияния социально-экономических отношений на развитие экономики, выявление роли государства в рыночной экономике.

Немаловажными задачами курса являются систематизированное изложение основных теоретических положений экономики в сравнении с научными разработками и прогрессивными теориями в экономической области.

ГЛАВА 1. ГЕНЕЗИС И ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИКИ

1.1. Становление и развитие экономики

С давних времен люди пытались выяснить, от чего зависит развитие человеческого общества, по каким законам развивается экономика. Жизнь общества чрезвычайно разнообразна и сложна. Она охватывает экономику, политику, культуру и т.д. Различные стороны общественной жизни изучаются различными науками. Одной из таких наук является экономическая наука.

Зачатки экономической науки появились еще в Древнем мире. Ученые философы Древней Греции, Рима, Китая, Египта и Индии пытались решить отдельные вопросы экономики, что лежит в основе обмена и цены товаров, что такое богатство, как наживать состояние и т.д. Древнеиндийские «Законы Ману» (IV-III вв. до н. э.) отмечали существование общественного разделения труда. Древнекитайский мыслитель Конфуций (551-479 гг. до н. э.) разделял умственный и физический труд, при этом первый объявлялся монополией «высших слоев», а второй принадлежал «простолюдинам - рабам» [54].

Дальнейшее развитие экономическая мысль получила в Древней Греции. Взгляды древнегреческих философов – Ксенофонта (430-354 гг. до н. э.), Платона (427-347 гг. до н. э.), Аристотеля (384-322 гг. до н. э.), можно охарактеризовать как теоретические исходные мысли современной экономической науки. Ксенофонт в своих работах «Домострой» и «Экономикос» раскрыл правила ведения домашнего хозяйства и земледелия. Термин «экономика» соединяет два слова: «ойкос» (дом, хозяйство) и «номос» (закон, правило), что дословно означает свод правил ведения домашнего хозяйства. Аристотель – ученик Платона, в своих трудах «Этика» и «Политика» впервые устанавливает две стороны товара: потребительную и меновую, и анализирует процесс обмена, высказывает идеи об эквивалентном правильном обмене хозяйственных благ [54].

Аристотель выделил в экономической мысли два направления: экономику и хрематистику:

1. Экономика – изучает явления, связанные с естественной формой хозяйствования;

2. Хрематистика – изучает явления, связанные с формой накопления денег и богатства.

Экономические взгляды мыслителей Древнего Рима Лукреция Кара (99-55 гг. до н. э.), Сенеки (4-65 гг. н.э.) и др. являлись своего рода продолжением экономической мысли Древней Греции. В своих трудах они осуждали рабство и утверждали, что все люди по природе равны. Эти идеи оказали влияние на христианство.

Христианство принесло переворот во взглядах на хозяйственную жизнь, объявив самый простой физический труд необходимым и святым делом. Апостол Павел (I в. до н. э.) писал «Если кто не хочет трудиться, тот не ешь». Принцип справедливой цены, социальной оценки продуктов, понятие богатства и многие другие экономические вопросы затронуты в христианском учении. Можно назвать такие яркие фамилии как Фома Аквинский, И. Д. Скотт, У. Оккам, также фундаментальный труд того времени – Библия. Ученые университетов того времени рассматривали экономические проблемы в рамках учения о справедливости с позиций Священного Писания [18].

В то время в экономике выделялся нормативный и позитивный аспекты, иррациональный и рациональный (научный). Позднее идея справедливости в отношениях между людьми трансформировалась в идею эквивалентности (равенства) обмена товаров, а идея частного труда – в обоснование буржуазного предпринимательства. Но все взгляды того времени не представляли собой систематизированного учения об экономике.

Развитие общественного разделения труда и товарно-денежных отношений привело к преодолению замкнутости натурального хозяйства и формированию экономики как единого целого в масштабе того или иного государства, в связи с чем возникает потребность в знаниях о народном хозяйстве всей страны.

Как наука, т.е. систематизированное знание об экономических явлениях и процессах, экономика возникла позже. Специальное название экономической науки – политическая экономия – появилось в XVI-XVII вв. Этот термин ввел в научный оборот Антуан де Монкретьен, который опубликовал в 1615 г. сочинение «Трактат политической экономии». Слово «политическая» происходит от термина «полис» (город, государство) и включает в себе более широкий смысл – искусство управления хозяйством в рамках государства. Экономическая наука прошла большой исторический путь и ее развитие привело к возникновению многих школ [12].

Меркантилизм – одна из первых школ экономической науки. Суть меркантилизма состоит в поиске экономических закономерностей в сфере обращения (в обмене, торговле) и в экономической политике, которая должна быть направлена на всемерное накопление денег в стране, считавшихся основой национального благополучия. В их сочинениях преобладали обоснования тех или иных хозяйственных операций в экономике, экономическая политика. Представители меркантилизма считали, что государство должно вмешиваться в экономику для создания благоприятного торгового баланса. Экономика представлялась искусственным механизмом, слаженная работа которого зависит от государственных указов. Меркантилисты были представителями торговцев и выражали их интересы.

В формировании и развитии экономики как науки сыграли роль представители школы классической политической экономии. Классиков объединяло то, что источник богатства страны они искали не в количестве ее природных ресурсов и не в активном торговом балансе, а в эффективной форме организации общественного хозяйства. Классическая экономия изучает все сферы экономики – производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг. От поверхностного описания хозяйственных явлений (например, обмена товара на деньги) она переходит к открытию их сущности и законов развития экономики [12].

В таблице приведена сравнительная характеристика раннего и позднего меркантилизма.

Таблица 1

Развитие меркантилизма

Категории	Ранний меркантилизм	Поздний меркантилизм
Основная идея	Активный денежный баланс	Активный торговый баланс
Богатство	Золото и серебро	Избыток продуктов, остающийся после удовлетворения потребностей страны, который на внешнем рынке превращается в денежные средства
Источник богатства	Накопление и добыча драгоценных металлов	Внешняя торговля
Политика	Запрет вывоза за границу драгоценных металлов, золотодобыча	Политика протекционизма, посредническая торговля
Функции денег	Средство накопления	Средство накопления и обращения

Физиократы – школа политической экономии, которая возникла во Франции в середине XVIII в. Физиократия означает «власть природы». Основателем и главой физиократии был Ф. Кенэ (1694–1774). Основная его работа – «Экономические таблицы». Физиократы перенесли исследование о происхождении богатства нации из сферы обращения в сферу производства, а точнее, в сельское хозяйство. Избыток сельскохозяйственного продукта, который образуется за вычетом всех издержек его производства, Ф. Кенэ называл чистым продуктом. Промышленность и торговая деятельность считались физиократами бесплодными. Деньги рассматривались лишь как средство обращения, а накопление денег считалось вредным, поскольку оно изымает деньги из обращения [13].

Ф. Кенэ представил схему деления общества на три основных класса:

1. Производительный класс – это земледельцы, которые не только возмещают затраты своего капитала и кормят себя, но и получают чистый продукт.

2. Класс собственников – это получатели чистого продукта: помещики, двор, церковь, а также вся их челядь. Собственники не работают. Но зато они собственники земли, единственного фактора производства, который Ф. Кенэ считал способным увеличивать богатство общества.

3. Бесплодный класс – это все прочие, то есть люди, говоря словами Ф. Кенэ, «выполняющие другие занятия и другие виды труда, не относящиеся к земледелию». Ремесленники, рабочие, торговцы, разумеется, работают. Но своим трудом, не связанным с землей, они создают ровно столько продукта, сколько потребляют, они только преобразуют натуральную форму продукта, создаваемого в земледелии.

По мнению Ф. Кенэ класс ремесленников производит ровно столько, сколько потребляет, что доказывает его «бесплодность». Класс землевладельцев получает больше, чем тратит, то есть присваивает чистый продукт. Класс фермеров производит больше, чем получает от землевладельцев и ремесленников. Одна треть годового продукта создается плодородием земли. Хозяйственный процесс представлялся физиократами как естественная гармония, не требующая вмешательства государства, не зависящая от воли и политики. Отказ от вмешательства правительства в экономику получил название экономического либерализма. В этом существенное отличие физиократов от меркантилистов [13].

Английская классическая политическая экономия возникла и развивалась в XVII–XVIII вв. и относится к числу зрелых направлений экономической мысли. Родоначальниками этой теоретической школы были А. Смит, Т. Мальтус, Д. Рикардо, У. Петти, Дж. Милль. Они внесли вклад в исследование капиталистической экономики, создали учение о росте национального богатства. В отличие от физиократов английские классики считали, что богатство создается не только в сельском хозяйстве, но и во всех других отраслях материального производства. В 1776 году А. Смит написал свое главное произведение «Исследование о природе и причинах богатства народов» [40], в котором изложил свою концепцию экономического либерализма, заключающуюся в следующих положениях:

- интересы отдельных лиц совпадают с интересами общества;
- неперенным условием действия экономических законов является свободная конкуренция;
- на рынке действует «невидимая рука», при помощи которой свободная конкуренция управляет действиями людей через их интересы и ведет к разрешению общественных проблем наилучшим способом, максимально выгодным как отдельным лицам, так и всему обществу в целом [40].

Представителем классической политической экономии Англии является также Томас Роберт Мальтус. Его трактат «Опыт о законе народонаселения» вплоть до настоящего времени является объектом дискуссий и критики. Теория народонаселения Т. Мальтуса сводится к следующим положениям:

- способность человека к воспроизводству по темпам прироста значительно превосходит способность роста продовольственных ресурсов потому, что население растет в геометрической прогрессии, а запасы ресурсов, в арифметической;
- рост населения жестко ограничивается средствами существования;
- проблему чрезмерного роста населения Т. Мальтус решал через изменение заработной платы.

Завершил создание английской классической политической экономии Давид Рикардо (1771–1823 г.), который жил в годы промышленного переворота в Англии (конец XVIII – начало XIX в.). Основное свое произведение «Начала политической экономии и налогового обложения» Д. Рикардо написал в 1817 г., где предложил своё учение о заработной плате как плате за труд, учение о прибыли как избытке стоимости над заработной платой, продукте неоплаченного труда рабочего, а также учение о ренте. Основой учения классической школы стала теория трудовой стоимости. Капитализм представлялся как единственно возможный, вечный и естественный общественный строй [36].

В XIX веке родилось новое направление к экономической науке – марксизм, где видными представителями явились К. Маркс и Ф. Энгельс.

Источниками методологии их учения явились классическая политическая экономия А. Смита и Д. Рикардо (трудовая теория стоимости, производительность труда); немецкая классическая философия (диалектика и материализм) и утопический социализм (идеология, понятие классовой борьбы).

Наиболее полно экономические концепции К. Марксом были изложены в научном труде «Капитал» в 1867 год [15]. В нем К. Маркс создал систему, охватывающую все социальные науки, поэтому чисто экономические проблемы рассматриваются через призму философских, социологических и исторических идей. К. Маркс теоретически объяснил эксплуататорскую природу капитала. Для него прибыль – проявление эксплуатации. И все это на основе труда как источника цены товаров. Он показал создание, распределение и использование прибыли, создал свою концепцию теории прибавочной стоимости и неизбежной гибели капитализма [15].

Во второй половине XIX в. была сформулирована теория маржинализма (теория предельной полезности и производительности), классиками которой явились экономисты австрийской школы К. Менгер, Фр. фон Визер, Дж. Б. Кларк. Экономисты данной школы дали экономический анализ преимущественно с точки зрения психологии отдельного субъекта, вовлеченного в хозяйственные отношения, который руководствуется собственными оценками предельных выгод и издержек [55]. Дж. Б. Кларк в своем труде «Распределение богатства» вывел показатель предельной производительности [11].

Новое направление, получившее название неоклассического, появилось в конце XIX в., которое было изложено в книге английского экономиста А. Маршалла «Принципы экономической науки» в 1890 год [16]. Для неоклассического направления характерна идеализация механизма свободной конкуренции («невидимая рука») и недооценка роли государства. Согласно закону рынков Ж.Б. Сэя, предложение продукта всегда создает спрос на него. Неоклассики ввели такие понятия, как эластичность спроса, полезность и предельная полезность, взаимосвязь рынков товаров и рынков ресурсов. Экономическая наука этого периода

называлась как, теория цены, теория фирмы и, наконец, получила широко используемое название «экономикс», где применялся микроэкономический подход.

Согласно учениям неоклассиков, механизм свободной конкуренции способен сам поддерживать равновесие на рынке и обеспечивать тем самым динамичное бескризисное развитие. Но жизнь показала усиление кризисных явлений в западных странах, которые вылились в мировой экономический кризис (Великая депрессия 1929–1933 гг. XX века).

В экономической мысли появляется новое направление научного анализа, получившее название кейнсианство, поставившее в центр внимания проблемы «макроэкономики». В 1936 г. вышла в свет книга английского экономиста Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» [10]. Двигателем экономического развития, по мнению Дж. Кейнса является не предложение, а спрос. Для увеличения спроса предлагалось расширять государственные расходы или снижать налоги, для борьбы с инфляцией требовались прямо противоположные меры: снижение покупательной способности населения путем урезания государственных расходов и повышения налогов [10].

Основоположником другого направления – институционализма – является Т. Веблен. Представители этого течения широко используют в своем анализе понятие «институты», под которыми понимают корпорации, профсоюзы, государство, а также психологические, этические, правовые и другие социальные явления. Институциональный анализ оценивает реальность, исходя из того, что люди, как правило, нерациональны, а экономика далека от состояния равновесия. Объектом исследования должен быть не «экономический человек», а всесторонне развитая личность. Правильно оценить тенденции развития общества можно лишь на путях анализа, который кроме экономики должен включать социальную психологию, социологию, право и другие гуманитарные науки.

Ярким современным институционалистом является Дж. Гэлбрейт. Он разработал концепцию индустриального общества, в которой делается акцент на росте значения корпораций, отрицающих свободный рынок; повышении роли госу-

дарства, как гаранта благосостояния общества. Защищая граждан от нищеты, государство не ограничивает, а, напротив, создает новый уровень экономической свободы.

В экономической школе также появляются новые направления. Одно из них монетаризм – течение экономической мысли, которое ставит деньги в центр макроэкономической политики. Задача государства в области управления экономикой сводится к контролю над денежной массой, эмиссией денег, достижению сбалансированности государственного бюджета. Наиболее ярко концепция монетаризма выражена в работах американского экономиста М. Фридмена [53].

В ходе развития экономической науки ее предмет определялся длительно и поэтапно:

- меркантилисты считали предметом экономической теории деятельность, связанную с внешней торговлей;
- классики политической экономии рассматривали экономическую теорию, как науку о богатстве;
- марксисты, исследуя общественное производство, диалектику производительных сил и производственных отношений, пришли к выводу, что политическая экономия изучает экономические законы и общественные отношения на основе классовых;
- неоклассики связали предмет экономической науки с использованием редких (ограниченных) ресурсов в условиях рыночного общества;
- кейнсианцы добавили к этому необходимость изучения экономической политики государства;
- институционалисты обратили внимание на социальные аспекты этой политики;
- монетаристы отвели главенствующую роль в экономике денежным факторам.

Особо следовало бы подчеркнуть и развитие экономической мысли России. Развитие экономических воззрений в России проходило в тесной связи с общим

движением науки в других странах. Труды и разработки российских ученых во многом оригинальны; многие положения, обоснования, выводы имеют не только национальную, но и более широкую значимость.

Одной из особенностей экономической мысли в России является органическая связь теоретического анализа с актуальными проблемами развития производительных сил, реформирования социально-экономических отношений. Интересны трактовки известного экономиста и государственного деятеля Ордына-Нащокина (1605-1680 гг.). Его взгляды – проявление русского меркантилизма в централизованном государстве [54].

Интерес представляет самобытная «Книга о скудости и богатстве» Ивана Тихоновича Посошкова (1652-1726), и программа революционных преобразований Павла Ивановича Пестеля (1793-1826), и теория политической экономии трудящихся Николая Гавриловича Чернышевского (1828-1889), и труды буржуазных либералов Ивана Васильевича Вернадского (1821-1884), Александра Ивановича Чупрова (1842-1908), и работы теоретиков социального направления — Николая Ивановича Зибера (1844-1888), Михаила Ивановича Туган-Барановского (1865-1919).

На протяжении длительного времени в центре внимания российских экономистов оставался крестьянский вопрос, проблема аграрных преобразований. Дискуссии шли о перспективах общинного землевладения, повышении эффективности сельскохозяйственного труда, путях вовлечения села в систему рыночных отношений. Эти проблемы находили свое отражение в неоднозначных подходах Михаила Михайловича Сперанского (1772-1839) и Александра Николаевича Радищева (1749-1802), в работах приверженцев западных методов преобразований и поклонников самобытного пути — славянофилов, в спорах сторонников и противников аграрной реформы Петра Аркадьевича Столыпина (1862-1911).

В выдвигании и обосновании оригинальных идей активно участвовали не только профессиональные экономисты, но и представители других сфер знания, публицисты, практики. К примеру, Сергей Юльевич Витте (1849-1915) был не

только министром финансов, но и автором теоретических трудов. Он инициатор и проводник нововведений в экономической политике, перевода рубля на «золотую» основу, введения винной монополии. О неизбежной необходимости решительных перемен в промышленности и сельском хозяйстве, в других областях экономической жизни и управления писал в «Заветных мыслях» Дмитрий Иванович Менделеев (1834-1907). Не были профессионалами в экономике известные революционные деятели, например энциклопедист и исследователь общественных отношений в деревне, первый российский марксист Георгий Валентинович Плеханов (1856-1918).

Ученые того времени обосновали необходимость рыночных связей между сферами хозяйства и регионами России на основе проведения финансовых, аграрных и промышленных реформ.

Одно из главных достижений российской экономической науки — разработка математических методов, используемых в экономических исследованиях.

Владимира Карповича Дмитриева (1868-1913) считают одним из наиболее ярких представителей математической школы в политической экономии.

Другой экономист-математик — Евгений Евгеньевич Слуцкий (1880-1948) вскоре после завершения университетского образования (учился в Киеве и Мюнхене) подготовил работу «К теории сбалансированного бюджета потребителя». Выводы, к которым он пришел, состоят в том, что категория полезности формируется под влиянием изменения цен и доходов, т.е. реальных, объективно действующих факторов. Именно эти факторы обуславливают систему предпочтений потребителей [55].

Особую ценность представляют идеи Н.Д. Кондратьева (1891-1938 гг.), разработавшего теорию экономических циклов, «длинных волн» в циклах. Не меньшую ценность представляет ученый А.В. Чаянов (1888-1938 гг.), который обосновал производственные отношения в экономике и семейно-крестьянском хозяйстве. К сожалению, под влиянием политики Сталина, многие направления экономических трактовок объявлялись «политически вредными для социализма».

Экономические идеи и концепции представителей отечественной науки имеют не только национальное значение. Историю экономической науки нельзя понять и проследить без вклада российской школы и ее представителей.

Современные экономические воззрения – это теории, сформировавшиеся в XX в. Они характеризуются большим разнообразием взглядов, позиций, концепций. Сторонники современных направлений в экономике полагают, что под влиянием научно-технического прогресса происходит эволюция общества от индустриального к постиндустриальному, информационному обществу. Старые концепции отмирают, появляются новые. Любая новая теория предстает как непосредственная реакция на экономические кризисы. Возникает потребность в новых концепциях, подходах, требующих изменения самого хода общественной мысли. Поэтому естественны и поиски ученых, которые учитывают воззрения зарубежных ученых на экономические проблемы, а также мировые и отечественные достижения в экономике.

1.2. Предмет экономики

Термин «экономика» греческого происхождения («ойкос» - хозяйство и «номос» - закон). Оно означает «законы хозяйствования». Сегодня термин «экономика» используется в двух основных значениях: во-первых, как синоним слова «хозяйство» (экономика страны, региона, предприятия) и, во-вторых, как название науки о хозяйствовании.

Кроме того, понятие «экономика» подразумевает максимизацию выгоды – все участники хозяйственной деятельности стремятся, в конечном счете, повысить свое благосостояние. Именно на это направлен процесс производства, который связан с выпуском товаров и расходом имеющихся в распоряжении ресурсов [4].

Экономическая наука в условиях рынка базируется на двух постулатах:

1. – потребности общества безграничны. Как отдельные лица, так и общество в целом стремятся к максимальному удовлетворению своих разнообразных потребностей, развивающихся по мере эволюции человеческой цивилизации и

практически не имеющих предела насыщения. Эта историческая закономерность может быть названа законом возвышения потребностей. Средства, удовлетворяющие потребности, называются благами. Для получения недостающих потребительских благ нужны экономические блага, т.е. ресурсы.

2. – ресурсы общества, необходимые для производства благ, ограничены или редки.

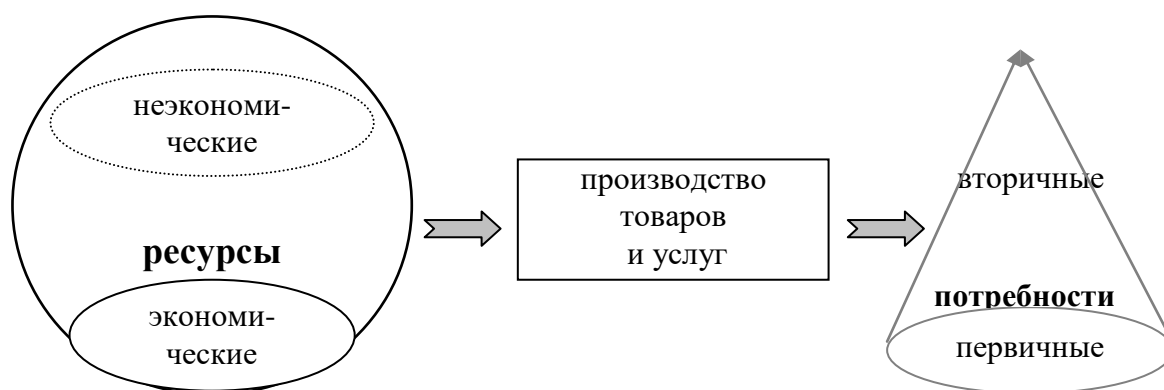


Рис. 1. Экономические постулаты

Общество сталкивается с противоречием между растущими человеческими потребностями в разнообразных благах и ограниченными ресурсами для удовлетворения этих потребностей. С этим неразрывно связано поведение людей, решающих проблему экономического выбора.

На основании вышесказанного можно дать определение предмета экономики. Экономика – это наука, исследующая проблему такого использования экономических ресурсов, при котором достигается максимальное удовлетворение безграничных человеческих потребностей.

Экономика как общественная наука тесно взаимосвязана с другими общественными науками: историей, социологией, статистикой, математикой, политологией, юриспруденцией и др. Дж. М. Кейнс так писал об этом: «Настоящий экономист, знаток своего дела, должен быть наделен разнообразными дарованиями, – в определенной степени он должен быть математиком, историком, государ-

ственным деятелем, философом. Он должен уметь размышлять о частностях в понятиях общего и обращать полет своей мысли в одинаковой степени к абстрактному и конкретному. Он должен изучать современность в свете прошлого – ради будущего» [10].

С точки зрения масштабов изучаемого объекта различают два уровня экономического анализа, которым соответствуют два раздела экономической науки – микроэкономика и макроэкономика.

Микроэкономика (от греческого «микро» – «маленький») рассматривает экономические явления (производство, предложение, спрос, потребление и др.) в свете законов хозяйственной деятельности небольших субъектов экономики (фирм, потребителей, наемных работников, собственников капитала, землевладельцев, отдельных предпринимателей).

Макроэкономика занимается экономическим анализом комплексных макроэкономических показателей, закономерностей, которые складываются на уровне экономики в целом. Макроэкономический анализ относится либо к экономике, как целому, либо к составляющим ее основным подразделениям – экономическим агентам. Экономические агенты – это субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Экономические субъекты взаимосвязаны между собой в системе экономических отношений [14].

Основными экономическими агентами являются:

- домашние хозяйства (потребители) – это отдельные лица или группы лиц, получающих доходы и расходующих их на потребление товаров и услуг;
- фирмы – это предприятия, находящиеся в единоличной собственности, товарищества, акционерные общества, производящие товары или услуги для продажи другим фирмам или конечным потребителям;
- рынки благ и факторов производства – рынок потребительских благ, рынок труда, рынок земли, рынок капитала;

– государство – это система политических учреждений, имеющих важные экономические функции.

Экономические субъекты осуществляют связи друг с другом с помощью экономических благ. Движение их образует своеобразный кругооборот. Экономический кругооборот – это движение реальных экономических благ, сопровождающееся потоками доходов и расходов между субъектами экономики [27].

Данную модель экономического кругооборота рассмотрим на рисунке [12]:

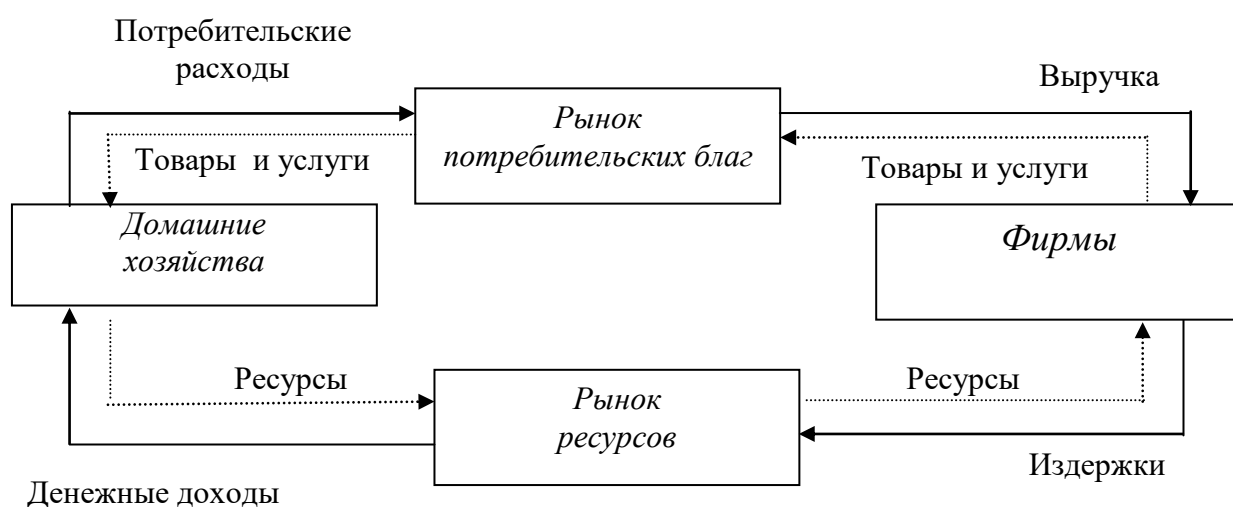


Рис. 2. Модель экономического кругооборота

При исследовании экономических процессов и явлений вне зависимости от того, ведется ли оно на микроэкономическом или макроэкономическом уровнях, различают позитивную и нормативную экономическую теорию.

Позитивная экономическая теория – совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что есть, то есть, позитивная экономика исследует фактическое состояние и свободна от личностных суждений исследователя.

Нормативная экономическая теория – совокупность систематических знаний, относящихся к тому, какой должна быть экономика, какие конкретные условия или аспекты экономики желательны или нежелательны. Отражает оценочные суждения отдельных людей [13].

Кроме того, совершенно очевидна связь экономической науки и экономической политики. Экономическая политика – комплекс мер, направленных на регулирование поведения экономических агентов, или последствий их деятельности для эффективного достижения экономических целей [21].

Экономические цели - оценочные суждения, признанные в обществе. Выделим основные из них:

- 1) экономический рост;
- 2) полная занятость;
- 3) экономическая эффективность;
- 4) стабильный уровень цен;
- 5) экономическая свобода;
- 6) справедливое распределение доходов;
- 7) экономическая обеспеченность;
- 8) торговый баланс.

Способность правильно понять складывающуюся экономическую ситуацию, выбрать наиболее адекватные меры государственного влияния на экономические процессы, предвидеть последствия принимаемых решений, максимизировать выгоды и минимизировать издержки напрямую зависит от того, насколько правильно и полно при проведении государственной экономической политики используются научные достижения.

1.3. Методы экономической науки

Методология любой науки рассматривается в качестве способа систематизации информации. Слово «метод» означает способы, пути познания, инструменты, совокупность приемов исследования явлений природы и общественной жизни. Каждая наука имеет свои методы, особенности которых неразрывно связаны с ее предметом.

Ученые выявляют и собирают факты, которые относятся к рассмотрению конкретной экономической проблемы. При изучении экономического поведения ученые могут продвигаться как от теории к фактам, так и от фактов к теории, то есть применять как дедуктивный, так и индуктивный методы.

Индукция – метод познания, базирующийся на умозаклЮчениях от частного к общему. Здесь мы начинаем с накопления фактов, которые затем систематизируются и анализируются таким образом, чтобы можно было вывести обобщение. Индукция идет от фактов к теории [28].

Дедукция и индукция представляют собой взаимодополняющие методы исследования. Дедукция – метод познания, предполагающий умозаклЮчения от общего к частному. Экономисты могут опереться на случайное наблюдение, умозрительное заключение, логику или интуицию, чтобы сформулировать предварительный принцип, называемый гипотезой [28].

Экономическая деятельность общества сложна и многообразна, изобилует противоречиями, поэтому широко используются методы научной абстракции и допущение при «прочих равных условиях». Допущение «при прочих равных условиях» подразумевает, что все переменные за исключением тех, которые в данный момент рассматриваются, остаются неизменными. Такой метод упрощает процесс экономического анализа.

Научное абстрагирование применяется в построении экономических принципов или теорий. Мир реальности слишком сложен, чтобы его можно было представить строго упорядоченным. Необходимо обобщить его или намеренно упростить, чтобы привести в более рациональную форму. Метод научной абстракции используется для построения экономических моделей.

Экономическая модель – это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным характером исследования. Создание модели связано с потерей части информации. Модель описывается по определенным правилам с использованием определенного языка. В экономике предпочтение отдается

математическим и графическим моделям – из-за их точности, строгости и наглядности [26;28].

Анализ – это такой метод познания, который предполагает разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей. Наиболее распространены следующие виды анализа: предельный и функциональный.

Предельный анализ представляет собой способ анализа экономических показателей (величин), предполагающий исследование их динамики – прироста, сокращения, изменения. «Предельный» – прибавочный. Сущность предельного анализа состоит в том, что исследуется именно дополнительная, изменяющаяся часть экономической величины и определяется тенденция изменения всей совокупности. Действуя рационально, экономические агенты должны следить не только за общими и удельными показателями, но и за предельными характеристиками.

Метод экономических экспериментов позволяет искусственно воспроизвести экономическое явление или процесс с целью изучения его в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего применения [29].

В экономике как метод познания используется и синтез, основанный на соединении отдельных частей явлений, изученных процессе анализа, в единое целое. Анализ и синтез выступают как две взаимосвязанные стороны процесса познания.

ГЛАВА 2. ОСНОВЫ ПРОИЗВОДСТВА

2.1. Производство и факторы производства

Производство – целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворении потребностей общества, основа жизни человека и общества, отражающая связь человека и природы, а также взаимодействие людей между собой в процессе их хозяйственной деятельности [37].

В этом процессе взаимодействуют основные факторы производства (экономические ресурсы) – труд, капитал, земля, предпринимательские способности.

Труд – физические и умственные способности людей, применяемые в производстве товаров и услуг. Труд – наиболее важный ресурс для промышленно развитой экономики [27].

Капитал – товары длительного пользования, произведенные для изготовления других товаров (машины, станки, фабрично-заводские, складские, транспортные средства) и сбытовая сеть (доставка конечному потребителю) [29].

Земля – естественные ресурсы: пахотные земли, леса, месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы (ресурсы рек, морей, океанов), то есть все «даровые блага природы», которые применимы в производственном процессе.

Предпринимательские способности – особый вид человеческих ресурсов, заключающийся в способности максимально эффективно использовать все факторы производства. Наиболее полно раскрыть значение этого термина можно, назвав функции предпринимателя [18].

Функции предпринимателя:

- 1) предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала, труда в единый процесс производства;
- 2) предприниматель принимает основные решения в процессе ведения бизнеса, определяющие курс деятельности предприятия;
- 3) предприниматель – лицо, вводящее на коммерческой основе новые продукты, новые технологии, новые формы организации бизнеса, новатор;

4) предприниматель – это человек, идущий на риск. Поскольку прибыль не гарантирована, затраченные предпринимателем время, усилия, способности могут обернуться и банкротством. Кроме этого, предприниматель рискует вложенными средствами – собственными и своих компаньонов или акционеров [18].

Все экономические ресурсы, факторы производства, обладают свойством ограниченности. Вследствие ограниченности ресурсов объем производства также может быть ограничен.

Найти пути наилучшего использования или применения ограниченных ресурсов с тем, чтобы достичь наибольшего или максимально возможного удовлетворения безграничных потребностей общества можно, решив проблемы полной занятости и полного объема производства.

Полная занятость – использование всех пригодных ресурсов. Экономика должна обеспечить работой всех желающих и способных трудиться, использовать все пахотные земли, все факторы производства [27; 28].

Поскольку использоваться должны только пригодные для этого ресурсы, следует иметь в виду те ограничения, которые накладывают общественная практика на признание ресурсов пригодными для применения (законодательством предусматриваются возрастные границы применения труда молодежи, пенсионеров, инвалидов и др.).

Полный объем производства – ресурсы надо распределять эффективно, то есть применяемые ресурсы следует использовать таким образом, чтобы они вносили наиболее ценный вклад в общий объем продукции. Каждый ресурс должен быть использован по назначению. Применение наилучших из имеющихся технологий – также необходимое условие получения полного объема производства [30].

Возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии называются производственными возможностями обществами [45].

Таблица 2

Производственные возможности общества

Возможности	Масло, млн. кг.	Станки, тыс. шт.
A	5	0
B	4	5
C	3	9
D	2	12
E	1	14
F	0	15

Возможный выпуск продукции характеризует кривая производственных возможностей. Рассмотрим в качестве примера двухсекторную модель экономики, в которой все производственные ресурсы расходуются на производство средств производства (станки) и предметов потребления (масло). Предположим, все наличные ресурсы общества направлены на производство масла – максимум, который можно произвести при данном уровне ресурсно-технологического обеспечения – 5 млн. кг в год. Альтернатива производству масла – производство станков, которое может составить максимально 15 тыс. шт. Если общество снизит объем производства масла, то сможет произвести больше станков, и наоборот. Переходя от варианта А к варианту В и т.д., мы перемещаем труд, технику и землю от производства масла к производству станков. Комбинации альтернативных возможностей производства масла и станков можно представить в виде таблицы 2, представленной выше [12].

При такой комбинации ресурсов невозможно увеличить производство одного товара без сокращения производства другого. Принцип эффективного распределения ресурсов получил в экономике название Парето-эффективности по имени экономиста В. Парето [45].

Экономический рост – способность производить больший объем продукции в результате увеличения предложения ресурсов или технического прогресса, который может быть экстенсивным и интенсивным.

Экстенсивный рост – увеличение объемов производства достигается за счет количественного увеличения факторов производства (технология неизменна). Интенсивный рост – повышение производственной эффективности, рост отдачи от использования всех факторов производства (совершенствование производственных технологий). Усовершенствования в производстве, внедрение новых технологий, научные исследования требуют вложения инвестиций. Интенсивный экономический рост позволяет обществу производить больше товаров при неизменном количестве ресурсов, но при лучшем качестве производимых товаров [50].

Отсутствие совершенной взаимозаменяемости ресурсов, а, следовательно, увеличение расходов имеющихся ресурсов при переключении с производства одного продукта на производство другого обуславливает снижение общей доходности производства.

На основе международного разделения труда – специализации отдельных стран на производстве товаров и услуг, которыми они обмениваются между собой, можно не затрачивать огромные денежные ресурсы на создание некоторых производств для выпуска товаров, а получать их путем внешней торговли, т.е. импорта. А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» приходит к выводу: «если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом» [40].

Иными словами, стране целесообразно импортировать те товары, по которым у нее издержки выше, чем у зарубежных стран, и экспортировать те товары, по которым у нее издержки ниже, чем за рубежом, то есть имеются абсолютные преимущества [24]. Д. Рикардо в своей книге «Принципы политической экономии

и налогового обложения» доказал, что в международной торговле выгодно участвовать всем странам – даже тогда, когда страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом, торговля остается выгодной для обеих стран.

2.2. Типы экономических систем

Экономическая система – это совокупность организационных механизмов, с помощью которых происходит распределение ресурсов общества для удовлетворения потребностей людей. Экономическая система – способ организации взаимосвязей между экономическими агентами. Ответы на главные вопросы экономики «что, как и для кого производить» зависят от существующей в обществе экономической системы и модели экономики. Характер экономической системы зависит от формы собственности на факторы производства и от механизма координации действий хозяйствующих субъектов [37].

Выделяют основные исторические стадии развития общества: доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную [36].

Таблица 3

Стадии развития общества

Доиндустриальная	Индустриальная	Постиндустриальная
Главная сфера экономики		
Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
Лимитирующий фактор		
Земля	Капитал	Информация
Господствующая социальная группа		
Землевладельцы	Собственники капитала	Собственники информации

В доиндустриальную эпоху господствовало натуральное сельскохозяйственное производство.

Главные черты натуральной формы хозяйства:

- отсутствие общественного разделения труда;

- замкнутость, изолированность от внешнего мира;
- самообеспеченность ресурсами;
- удовлетворение всех или почти всех потребностей за счет собственных ресурсов.

Совершенствование искусственных, созданных человеком орудий труда способствовало преодолению зависимости человека от природы. Развитие системы орудий труда, техники позволяет человеку увеличить меру власти над внешней природой. Индустриальный труд вытесняет аграрный. Товарно-денежные отношения приобретают всеобщий характер.

В ходе развития техники углубляется специализация и разделение труда, создаются предпосылки для ослабления зависимости не только от внешней природы, но и от биологических возможностей самого человека (физической силы, скорости движения, зрения, слуха и т.д.). Разрабатываются основы научной организаций труда (научные труды Ф. Тейлора) и внедряется поточно-массовое производство (научные труды Г. Форда).

Для большинства развитых стран пик развития индустриальных отношений в обществе пришелся на вторую половину XX в., который описывается как «длительный этап технического прогресса, повышение роли квалифицированного труда, период наполнения быстро растущих рынков продуктами промышленной переработки».

Но выдающиеся достижения вели к неизбежным потерям. Несбалансированный экономический рост обусловил ряд социально-психологических и экологических проблем, обострение которых могло обернуться для человечества катастрофой. Эта, вполне реальная, угроза побудила социологов, экологов и экономистов искать для человечества выход из тупиковой ситуации экстенсивного роста [38].

Впервые концепция нового постиндустриального общества прозвучала в 1973 г. в работе американского социолога Д. Белла «Грядущее постиндустриаль-

ное общество». Развитие этого общества, по мнению Д. Белла, должно определяться следующими факторами:

1) изменение структуры производства и потребления: возрастание доли услуг, а также изменение в сфере материального производства (рост тех отраслей, которые относятся к наукоемким отраслям);

2) знания и информация становятся стратегическими ресурсами: это приводит к существенным изменениям в территориальном размещении производительных сил. В доиндустриальную эпоху города и государства возникали на пересечении торговых путей; в индустриальную – вблизи источников сырья и энергии; в постиндустриальную эпоху технополисы вырастают вокруг научных центров;

3) рост уровня образования: работающее население желает иметь более высокий уровень образования, обеспечивающий высокую квалификацию, гарантию трудоустройства и соответственно более высокую заработную плату;

4) новое творческое отношение к труду: работа должна быть не только высокооплачиваемой, но и интересной. Развивается идея трудовой демократии, подразумевающая сознательное участие каждого работника в управлении;

5) повышение внимания к окружающей среде подразумевает экономический рост, который опирается не на расточительстве природных ресурсов, а на использовании знаний, приводящих к снижению нагрузки на окружающую среду и сохранению ее для будущих поколений;

6) возрождение малого бизнеса, как следствие удовлетворения требований покупателя к продукции, не стандартизированной, а отвечающей его вкусам и индивидуальности;

7) глобализация: мировое хозяйство стремится стать единым комплексом.

Концепция постиндустриального общества получила развитие и в работах других ученых. В качестве примера можно привести книгу А. Тоффлера «Третья волна». В ней А. Тоффлер особенно подчеркивает то, что в постинду-

стриальном обществе экономический рост рассматривается с позиции «увеличения возможностей человека». А. Тоффлер акцентирует внимание не на экономическом росте ради самого роста, а на «обеспечении полного благосостояния и всестороннего развития всех членов общества».

В современном мире существуют следующие основные разновидности экономических систем [55]:

- рыночная;
- командная;
- смешанная;
- традиционная.

Разные экономические системы по-разному отвечают, как мы уже отмечали, на фундаментальные вопросы экономики:

- что производить?
- как производить?
- для кого производить?

Основной принцип рыночной экономики – экономическая свобода, которая подразумевает соблюдение следующих принципов:

- 1) частная собственность;
- 2) свобода предпринимательства;
- 3) свобода выбора;
- 4) личный интерес, как главный мотив поведения;
- 5) конкуренция;
- 6) опора на механизм цен;
- 7) ограничение роли правительства.

В рыночной экономике фундаментальные вопросы решаются следующим образом:

«Что производить» решается платежеспособным спросом, голосованием деньгами. Потребитель сам решает, за что он готов платить деньги (свобода потребителя). Производитель же сам, без всякого принуждения будет стремиться

удовлетворить желание потребителя отдать деньги за нужный ему товар. При этом производитель самостоятельно распределяет ресурсы и организует процесс производства товаров и услуг в тех масштабах, которые позволяют его способности и имеющийся капитал (свобода предпринимательства);

«Как производить» решается производителем, которым двигает эгоистическое стремление к максимизации собственного благосостояния. Поскольку установление цен зависит не только от производителя, то для достижения своей цели в условиях конкуренции производитель должен произвести и продать как можно больше товаров и по более низкой цене, чем его конкуренты;

«Для кого производить» решается в пользу различных групп населения с учетом их доходов.

В командной экономике все решения по основным экономическим проблемам принимает государство, определяющее для каждого предприятия, какую продукцию ему следует производить, какую технологию при этом использовать и, наконец, кому поставлять произведенное и по каким ценам.

Такая экономика стоит на следующих принципах:

- централизованное планирование производства;
- централизованное снабжение ресурсами (фондирование);
- централизованное ценообразование;
- государственная собственность.

Смешанная экономика представляет собой экономическую систему, сочетающую использование рыночных и централизованных регуляторов. Все развитые страны сегодня имеют смешанную экономику: при ведущей роли рыночных отношений достаточно заметно направляющее влияние государства. Рынок не способен выполнить ряд важных экономических функций, что позволяет сделать вывод о необходимости государственного вмешательства.

Экономические функции государства:

- 1) антиинфляционная направленность политики;

- 2) обеспечение правовой базы для эффективного функционирования рынка;
- 3) антимонопольная государственная политика;
- 4) перераспределительная функция;
- 5) решение проблемы внешних эффектов («провалов» рынка);
- 6) регулирование уровня экономической активности и др.

Традиционная экономика – экономическая система, в которой господствует натуральное хозяйство, частная собственность, производство ведётся на основе веками сложившихся норм и обычаев, преобладает ручной труд, традиции, система не воспринимает новшества и технический прогресс. Такая экономическая система господствовала в средневековой Западной Европе, сегодня она существует в некоторых слаборазвитых странах.

ГЛАВА 3. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

3.1. Понятие рыночного механизма

Сделки между покупателями и продавцами осуществляются на рынке. Первоначально рынок возник и определялся как место встречи продавцов и покупателей, где совершались сделки купли-продажи товаров. В таком понимании рынок существует и сегодня, однако, его роль в современной экономике изменилась. По мере развития и углубления общественного разделения труда и специализации границы рынка расширились, а вместе с ними изменились его содержание и функции. В настоящее время рынок выступает скорее как форма взаимосвязи между обособленными экономическими агентами, при которой происходит добровольное отчуждение своей собственности и присвоение чужой [31].

Объектом купли-продажи на рынках могут быть как потребительские товары, так и ресурсы, соответственно различают два вида рынка:

- рынок потребительских благ;
- рынок ресурсов (труда, земли, капитала).

На рынках экономические субъекты осуществляют связи друг с другом по поводу экономических благ. Движение благ образует своеобразный кругооборот.

Внутренний круг описывает потоки благ и ресурсов в натуральном выражении. Домашние хозяйства продают принадлежащие им факторы производства фирмам через рынки ресурсов. Фирмы превращают эти факторы в готовую продукцию – товары, которые они затем продают домашним хозяйствам на рынках потребительских благ. Внешний контур круга направлен в противоположную сторону и описывает эквивалентные денежные потоки. Приобретая у домашних хозяйств факторы производства, фирмы платят им деньги, которые являются доходами домашних. Эти деньги хозяйства расходуют на рынках товаров и услуг.

И домохозяйства и предприятия выступают на обоих основных рынках, но в каждом случае на их противоположных сторонах. На ресурсном рынке предприятия выступают как покупатели, то есть на стороне спроса, а домохозяйства, как

владельцы ресурсов, выступают продавцами, то есть на стороне предложения. На рынке потребительских благ они меняются позициями.

Модель кругооборота отражает постоянное взаимодействие спроса и предложения: спрос порождает предложение, а предложение развивает спрос. Модель кругооборота можно представить на рисунке [13]:

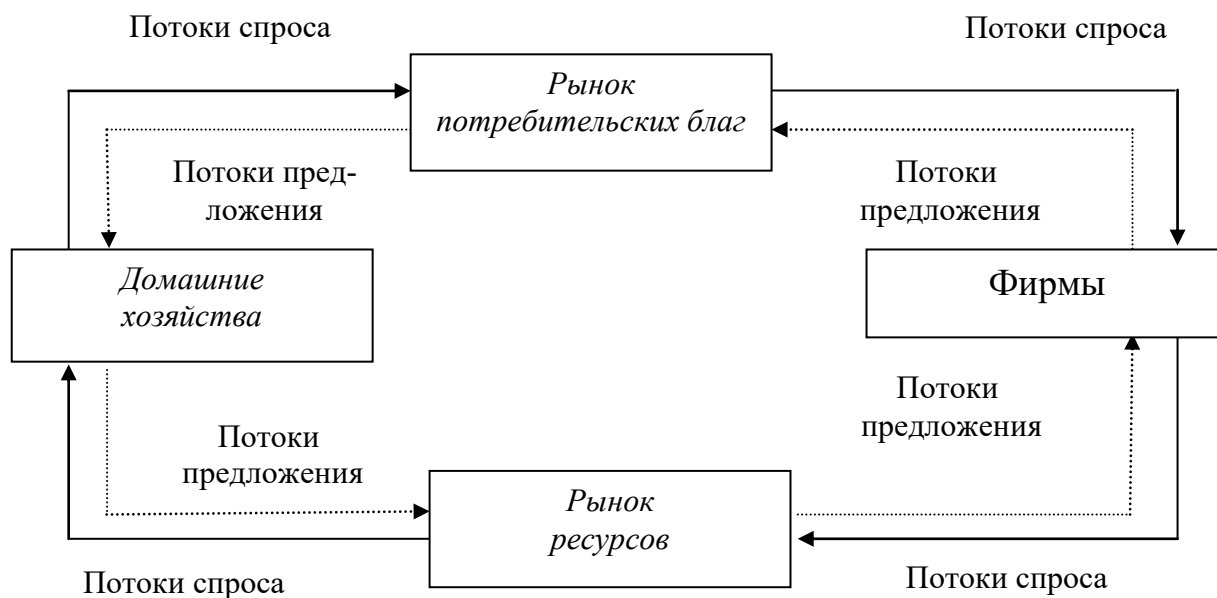


Рис. 3. Кругооборот спроса и предложения

Взаимодействие спроса и предложения происходит посредством механизма цен. Цена – сигнал для покупателей и продавцов. Цены координируют решения производителей и потребителей на рынке. Более высокие цены снижают количество покупок потребителями и стимулируют производство. Низкие цены стимулируют потребление и сдерживают производство.

Рынок – это отношения, возникающие между покупателями (потребителями) и продавцами (производителями) отдельных товаров и услуг, в результате которых определяются цена и объемы реализации благ [24].

Составляющие рыночного механизма – спрос, предложение, цена.

3.2. Спрос и предложение на рынке

Рыночный спрос (D) - это то количество товаров и услуг, которое потребители (покупатели) готовы приобрести по данной цене в течение определенного

времени. Взаимосвязь между ценой (P) и количеством спроса (Q) представлена кривой спроса. Нисходящий наклон кривой говорит об обратной зависимости между ценой на товар и спросом на него. Закон спроса гласит: при снижении цены количество спрашиваемого товара увеличивается и, наоборот.

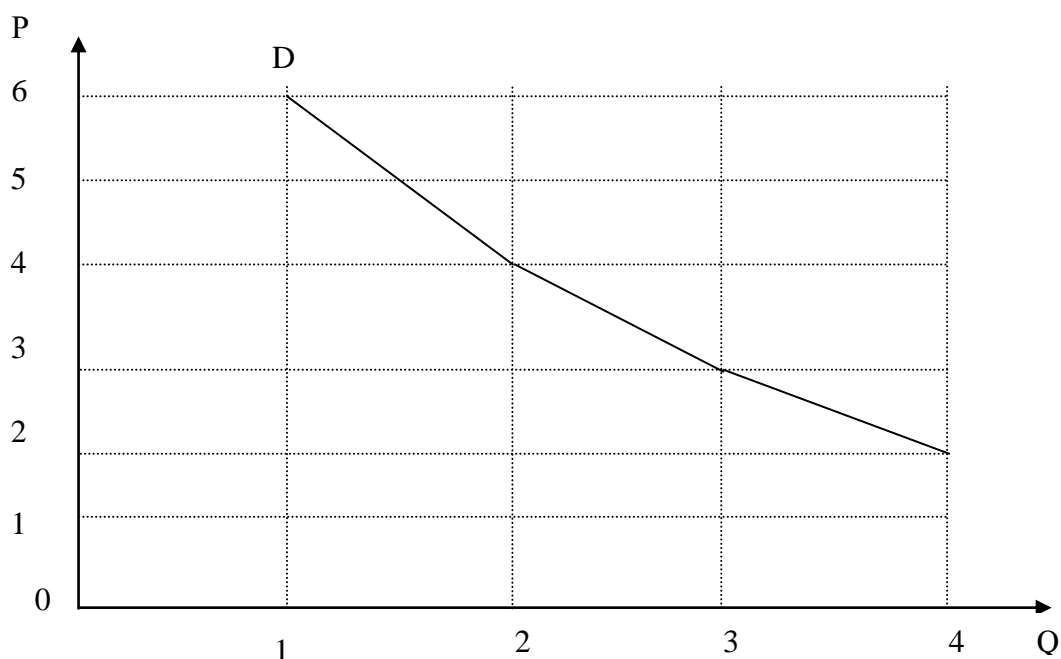


Рис. 4. Кривая спроса

Действие закона спроса объясняется:

1) действием закона убывающей предельной полезности. В любой данный момент времени каждый покупатель получает меньше удовлетворения, или выгоды, или полезности от каждой последующей приобретаемой им единицы продукта. Следовательно, покупатели покупают дополнительные единицы продукта лишь при условии, что цена его снижается;

2) действием эффекта дохода. Снижение цены продукта увеличивает покупательную способность денежного дохода потребителя, поэтому он в состоянии купить большее количество данного продукта, чем прежде. Более высокая цена приводит к противоположному результату;

3) действием эффекта замещения. При более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь относительно дороже [54].

Итак, при изменении цены изменяется количество спрашиваемого продукта, то есть наблюдается движение по кривой спроса.

Однако цена товара может оставаться неизменной, а спрос меняться. Происходит это под влиянием неценовых факторов спроса.

Неценовые факторы:

– доход потребителя. Очевидно, что с ростом дохода спрос потребителя будет изменяться. Товары, спрос на которые изменяется в прямой зависимости с изменением денежного дохода, называются товарами высшей категории, или нормальными товарами. Товары, спрос на которые изменяется в обратной зависимости от изменения денежного дохода потребителя, называются товарами низшей категории;

– вкусы и предпочтения покупателей;

– инфляционные ожидания покупателей;

– цены на взаимозаменяемые и взаимодополняющие товары. Если при росте цены на один товар спрос на другой снижается, то данные товары – взаимодополняющие. Если же при росте цены на один товар спрос на другой растёт, то данные товары – взаимозаменяемые;

– число покупателей. Очевидно, что увеличение на рынке потребителей обуславливает повышение спроса, и наоборот [55].

Зависимость объема спроса от всех определяющих его факторов показывает функция спроса.

$$Q_D = f(P, Z_1, Z_2, \dots, Z_n),$$

где P – цена;

Z_1, Z_2, \dots, Z_n – неценовые факторы.

Не следует смешивать понятия «изменение спроса» и «изменение величины спроса». Изменение одной или более детерминант спроса (неценовых факторов:

потребительских вкусов, числа покупателей на рынке, денежных доходов, цен на другие товары или потребительских ожиданий) – вызывает изменение спроса.

- 1) увеличение спроса смещает кривую спроса вправо (от D_1 к D_2);
- 2) уменьшение спроса смещает кривую спроса влево (от D_1 к D_3).

Изменение цены продукта вызывает изменение величины спроса, ведет к перемещению от одной точки к другой на постоянной кривой спроса.

Существование закона спроса не означает, что он всегда и при любых условиях проявляет свою сущность. Существуют исключения, когда объем спроса и цена данного товара связаны положительной зависимостью:

1) эффект Гиффена: рост спроса на товар происходит при повышении цены на него. Р. Гиффен (1837–1910) заметил, что в современной ему Англии «чем дороже становится хлеб, тем больше его покупали». Дело в том, что бедные слои населения в Англии имели очень низкий доход и жили в нищете. Повышение цен на хлеб – необходимый продукт питания – так сильно сказывалось на общей покупательной способности населения, что рабочие вынуждены были отказаться от покупки мяса, которое было дороже хлеба. Хлеб стал почти единственным продуктом питания, поэтому его стали покупать в больших количествах;

2) ситуация, когда покупатели судят о качестве товара по его цене. Например, низкие цены «сигнализируют» покупателю о низком качестве товара или наоборот, высокие цены рассматриваются как сигнал высокого качества;

2) эффект Веблена (престижное потребление). Товар в этом случае покупается не столько за его качество, сколько за высокую цену;

3) эффект ожидаемой инфляции. В период экономической нестабильности даже незначительное повышение цены товара инициирует инфляционные ожидания, что может привести к росту объема покупок [54].

Рыночное предложение (S) – это количество товаров и услуг, которое производитель хочет и в состоянии произвести и поставлять на рынок по любой из возможных цен за единицу времени в данных экономических условиях [55]. Взаимосвязь между количеством предлагаемого продукта и ценой иллюстрируется

кривой предложения. Функция предложения имеет положительный наклон, то есть показывает прямую зависимость между ценой и количеством предлагаемого продукта. Закон предложения: с ростом цены количество предлагаемого продукта увеличивается и, наоборот.

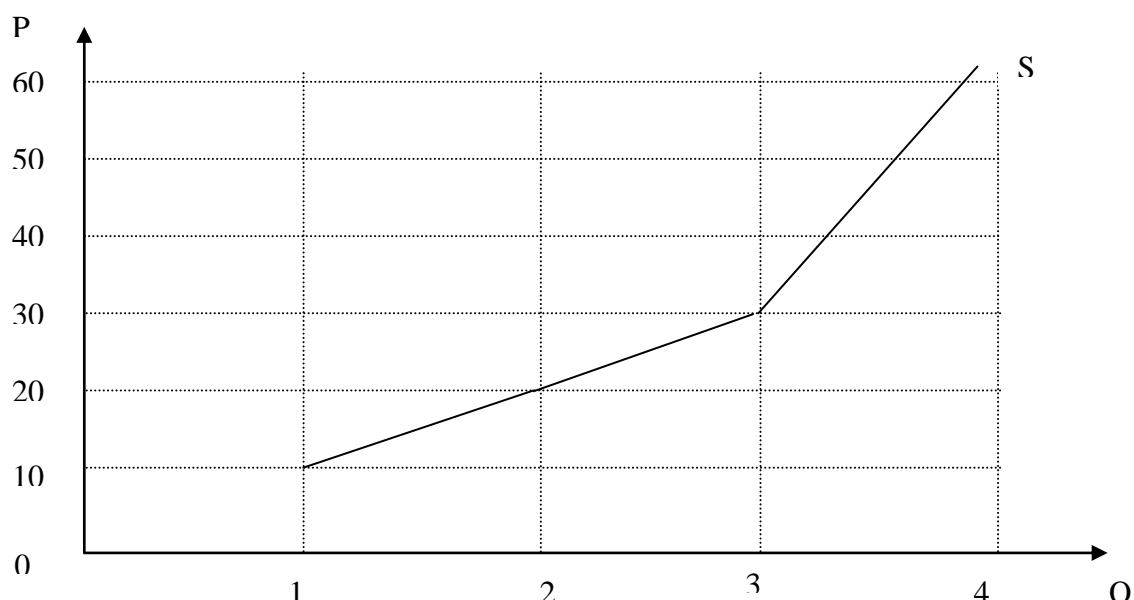


Рис. 5. Кривая предложения

Рассмотрим, какие факторы влияют на предложение товара, кроме цены самого товара.

Можно выделить следующие факторы изменения предложения:

- 1) количество производителей;
- 2) цены факторов производства. Снижение цены факторов производства может вызвать рост предложения товаров;
- 3) уровень технологий. Совершенствование технологий позволяет более эффективно произвести единицу продукции, то есть с меньшей затратой ресурсов. При данных ценах на ресурсы снизятся производственные издержки и увеличится предложение;
- 4) налоги и дотации;
- 5) цены на другие товары, входящие в портфель товаров производителя;

б) ожидания. Ожидания изменений цены продукта в будущем также могут повлиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время [12].

Величина предложения является функцией всех приведенных выше факторов:

$$Q_S = f(P, Z_1, Z_2, \dots, Z_n),$$

где P – цена;

Z_1, Z_2, \dots, Z_n – неценовые факторы.

При изменении неценовых факторов предложения произойдет смещение кривой предложения, что означает изменение самого предложения.

1) увеличение предложения смещает кривую предложения вправо (от S_1 к S_2);

2) уменьшение предложения смещает кривую предложения влево (от D_1 к D_3).

Изменение величины предложения, вызываемое изменением цены данного продукта, ведет к перемещению от одной точки к другой на постоянной кривой предложения.

3.3. Рыночное равновесие

Рыночное равновесие возникает, когда спрос и предложение уравниваются, при этом равновесная цена – цена, по которой производители хотят и в состоянии произвести, а потребители хотят и в состоянии приобрести определённое количество товаров или услуг, а равновесное количество – количество товара, покупаемого по равновесной цене [20].

В точке равновесия:

$$P_E = P_S = P_D,$$

где P_E – равновесная цена;

P_S – цена предложения;

P_D – цена спроса.

Это означает, что: $Q_E = Q_S = Q_D$,

где Q_E – равновесный объем;

Q_S – объем предложения;

Q_D – объем спроса.

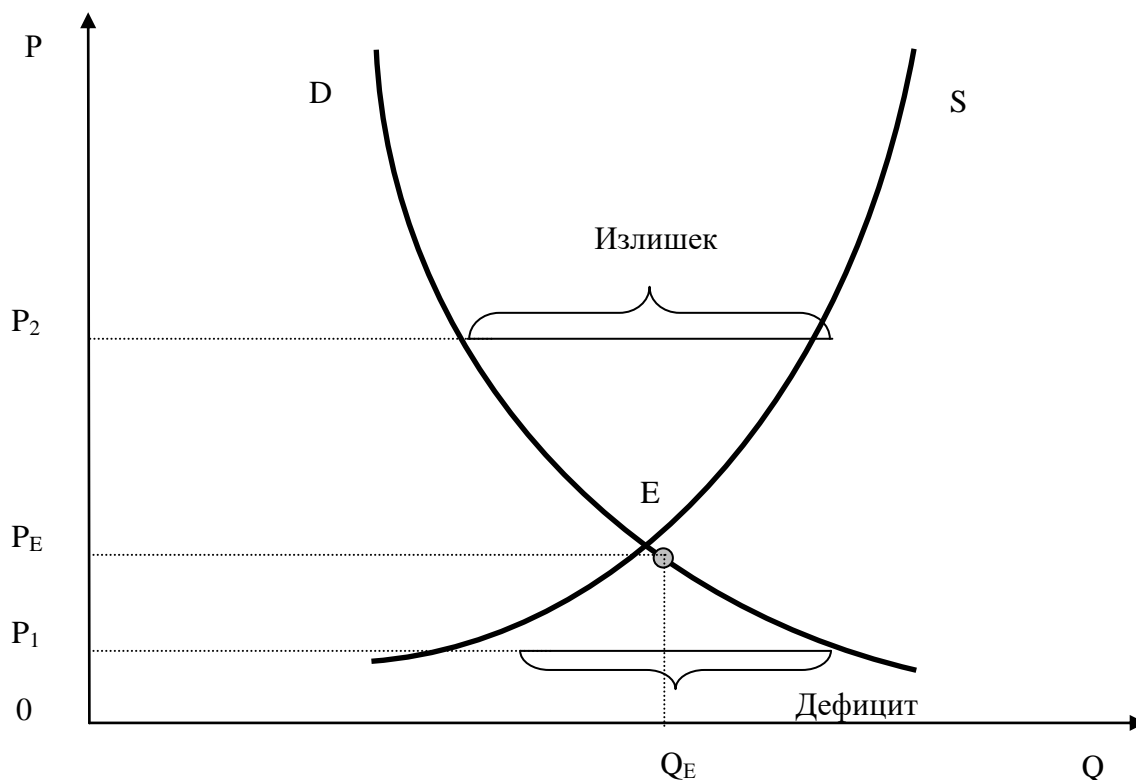


Рис. 6. Рыночное равновесие

Существует два основных подхода к анализу установления равновесной цены: Л. Вальраса и А. Маршалла [16].

Главным в подходе Л. Вальраса является разница в объеме спроса и предложения под действием отклонения фактической рыночной цены от равновесной. Пусть реальная рыночная цена P_1 окажется ниже равновесной цены P_E . При такой цене объем спроса Q_D будет превышать объем предложения Q_S . Образовавшийся избыток спроса ($Q_D > Q_S$) усилит конкуренцию покупателей, которая будет толкать рыночную цену вверх до уровня равновесной цены, при которой объем спроса и объем предложения уравниваются друг друга. Если же рыночная цена P_2 будет выше равновесной P_E , на рынке образуется избыток предложения, в результате

чего усилится конкуренция продавцов и рыночная цена установится на уровне равновесной.

Функция спроса и предложения по Л. Вальрасу имеет вид:

$$Q_D = f(P);$$

$$Q_S = f(P),$$

Условие равенства: $Q_D = Q_S$

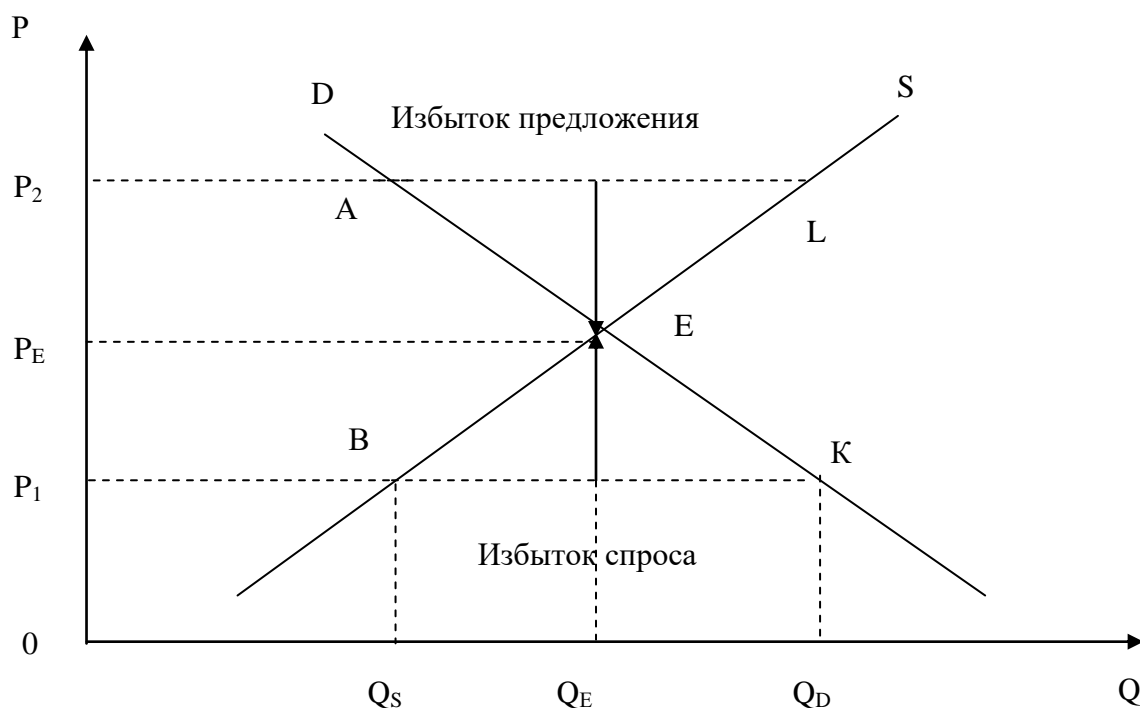


Рис. 7. Равновесие по Л. Вальрасу

Равновесие по А. Маршаллу опирается на разность цен спроса и предложения, вызванную отклонением фактического объема предложения от равновесного.

Поскольку в модели Л. Вальраса инструментом сбалансированности рынка являются цены, то эта модель характеризует ситуацию, складывающуюся на рынке в краткосрочном периоде.

Если объем предложения Q_1 меньше равновесного Q_E ($Q_1 < Q_E$), цена спроса P_2 окажется выше цены предложения P_1 ($P_2 > P_1$). Это побуждает продавцов увеличить объем предложения товаров на рынке. Напротив, при превышении равновесного объема предложения ($Q_2 > Q_E$) цена спроса P_1 будет меньше цены пред-

ложения P_2 ($P_2 < P_1$), что заставит продавцов уменьшить предложение товаров до объема, при котором он уравнивается с объемом спроса и будет равен Q_E .

Функций спроса и предложения по А. Маршаллу имеет вид [16]:

$$P_D = f(Q);$$

$$P_S = f(Q),$$

Условие равенства: $P_D = P_S$

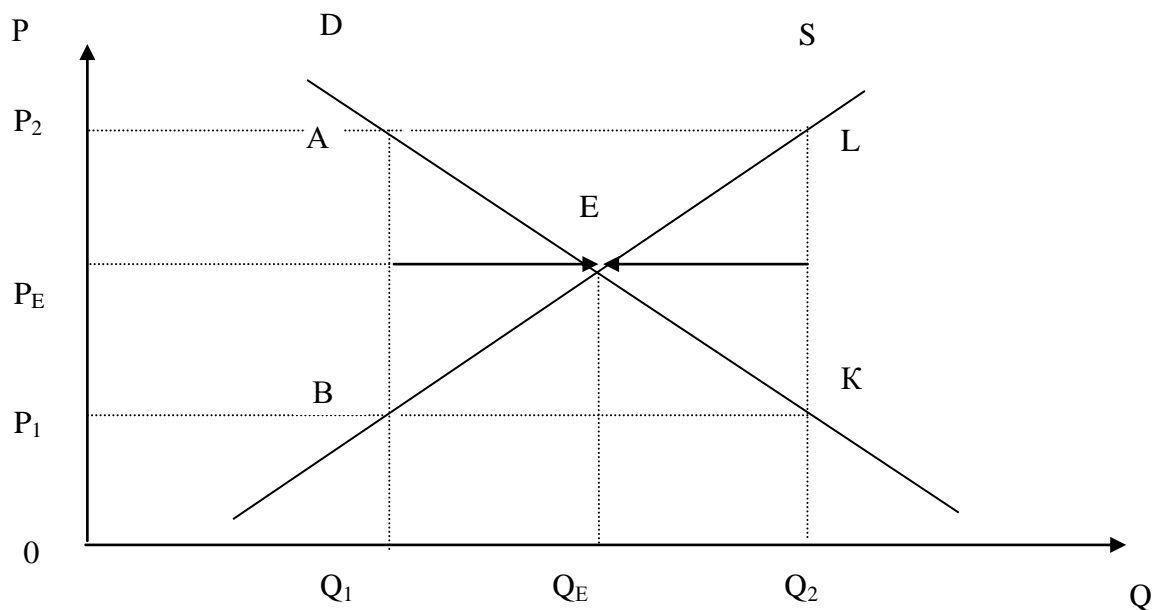


Рис. 8. Равновесие по А. Маршаллу

Рассмотрим теперь результаты свободного рыночного обмена на основе равновесных цен с точки зрения общественной выгоды, получаемой покупателями и продавцами. Мерой такой выгоды служат понятия излишка потребителя и излишка производителя.

Излишек потребителя – разница между ценой спроса и равновесной ценой.

Аналогичный смысл имеет и излишек производителя. Излишек производителя – разница между рыночной ценой и ценой предложения.

Сумма излишков потребителей и производителей образует общественную выгоду, возникающую в связи с существованием рыночного равновесия: потребители купили больше и дешевле, чем первоначально были согласны, а производители продали дороже и больше, чем были готовы [22].

Теперь от статического рыночного равновесия перейдем к динамике и рассмотрим модели, в которых изображаются различные варианты смещения равновесия на рынке.

Ситуации нарушения рыночного равновесия:

- 1) увеличение спроса ($D_2 \rightarrow D_1$) вызывает рост, как равновесной цены ($P_2 \rightarrow P_1$), так и равновесного объема ($Q_2 \rightarrow Q_1$);
- 2) сокращение спроса ($D_1 \rightarrow D_2$) приводит к падению цены ($P_1 \rightarrow P_2$) и равновесного объема ($Q_1 \rightarrow Q_2$);
- 3) увеличение предложения ($S_1 \rightarrow S_2$) влечет за собой уменьшение равновесной цены ($P_1 \rightarrow P_2$) и увеличение равновесного объема ($Q_1 \rightarrow Q_2$);
- 4) сокращение предложения ($S_2 \rightarrow S_1$) ведет к увеличению равновесной цены ($P_2 \rightarrow P_1$) и уменьшению равновесного объема ($Q_2 \rightarrow Q_1$).

Эти правила действуют при изменениях спроса и предложения, то есть под действием неценовых факторов (сдвиг кривых спроса и предложения вправо или влево).

Под стабильностью рыночного равновесия понимается способность рынка, выведенного из равновесного состояния, вновь возвращаться к нему под влиянием своих внутренних сил. В данных рыночных условиях рынок будет называться устойчивым. Достижение рыночного равновесия – микроэкономическая проблема.

3.4. Эластичность спроса и предложения

Существует ценовая эластичность, которая позволяет определить степень реакции спроса и предложения в ответ на изменение цены.

Если процентное изменение цены привело к большему процентному изменению количества спрашиваемого или предлагаемого продукта, то такие спрос или предложение эластичны [22].

$$E^D = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P}$$

где E^D – эластичность спроса или предложения по цене;

$\Delta Q / Q$ – относительное изменение спроса или предложения;

$\Delta P / P$ – относительное изменение цены.

Эластичность спроса по цене отрицательна, поскольку цена и спрос изменяются в противоположных направлениях: когда цена растет, спрос падает, и наоборот. Чтобы избежать отрицательных чисел, вводят знак модуль.

Возможны три случая эластичности:

1) $|E| > 1$. Это означает, что при некотором процентном изменении цены товара, спрос на него или его предложение изменятся в большей степени. Спрос или предложение в этом случае являются эластичными;

2) $|E| < 1$. Это означает, что при некотором процентном изменении цены товара спрос на него или его предложение изменятся в меньшей степени, чем цена. Такой спрос или предложение называются неэластичными;

3) $|E| = 1$. Если при некотором процентном изменении товара, спрос или предложение на него изменяются в той же степени, что и цена, то спрос или предложение называются единично эластичными.

Могут быть крайние случаи эластичности, во-первых, когда она во всех точках кривой спроса равна 0, что означает, что изменение цены не вызывает никакого изменения спроса и, во-вторых, когда эластичность равна бесконечности и мы говорим о бесконечном расширении спроса [22].

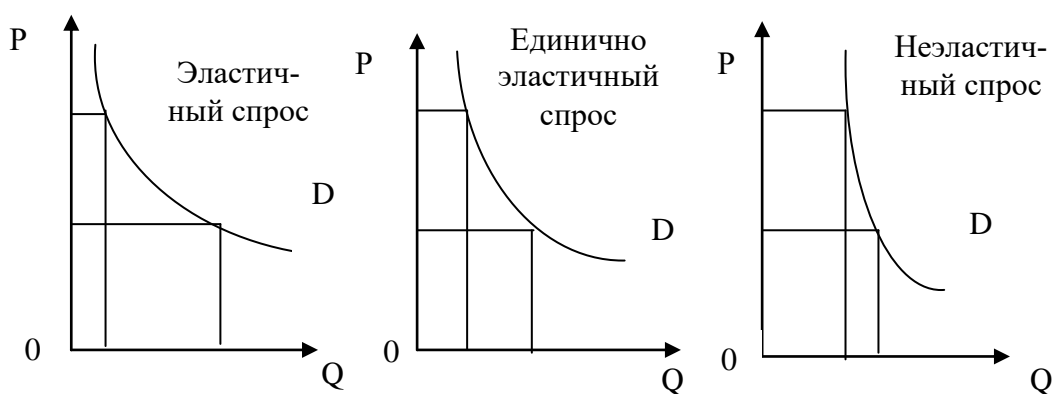


Рис. 9. Виды ценовой эластичности спроса

На основе вышеизложенного сформулируем основные правила эластичности спроса:

- 1) чем больше заменителей имеет товар, тем эластичнее спрос;
- 2) чем насущнее потребность, удовлетворяемая товаром, тем ниже эластичность спроса на этот товар;
- 3) чем больше удельный вес затрат на товар в расходах потребителя, тем выше эластичность спроса;
- 4) чем длиннее временной отрезок с момента изменения цены, тем эластичнее спрос по цене.

С помощью эластичности можно определить влияние изменения цен на величину выручки [22].

$$TR = (P * Q),$$

где TR – общая выручка;

P – цена;

Q – количество.

Объем реализации зависит от цены: чем выше цена, тем меньше величина спроса, и наоборот. Следовательно, производителю необходимо установить такую цену, при которой произведение цены на величину спроса будет максимальным $TR \rightarrow \max$. Влияние цены на общую выручку в условиях эластичного и неэластичного спроса отражено в таблице.

Таблица 4

Эластичность спроса по цене

Величина эластичности спроса по цене	Влияние изменения цены на общую выручку	
	Увеличение цены	Уменьшение цены
Эластичный спрос	↓	↑
Единичный спрос	Цена оптимальна	
Неэластичный спрос	↑	↓

По таблице 4 видно:

- 1) если в данной точке спрос эластичен, то для максимизации выручки, цены выгодно снижать;
- 2) если в данной точке спрос неэластичен по цене, то для максимизации выручки цену выгодно повышать;
- 3) если в данной точке спрос единично эластичен по цене, то для максимизации выручки цену невыгодно ни снижать, ни повышать: цена оптимальная.

Перекрестная эластичность спроса по цене показывает, на сколько процентов изменяется спрос на данный товар при изменении цены другого товара на 1%.

$$E_{xy} = \frac{\Delta Q_x / Q_x}{\Delta P_y / P_y}$$

где E_{xy} – перекрестная эластичность спроса по цене;

$\Delta Q_x / Q_x$ – относительное изменение спроса на товар X;

$\Delta P_y / P_y$ – относительное изменение цены на товар Y.

Коэффициент перекрестной эластичности может иметь положительное, отрицательное и нулевое значение [22].

$E_{xy} > 0$ имеют взаимозаменяемые товары (повышение цены товара Y вызовет увеличение спроса на товар X, поскольку X заменяет Y).

$E_{xy} < 0$ имеют взаимодополняемые товары (чем больше отрицательная величина коэффициента перекрестной эластичности, тем больше степень взаимодополняемости товаров).

$E_{xy} = 0$ имеют независимые товары (изменение цены на один товар никак не отражается на спросе на другой).

Эластичность спроса по доходу показывает, на сколько процентов изменится спрос на данный товар, при изменении дохода потребителя на 1 %.

$$\Delta Q / Q$$

$$E_I = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta I / I},$$

где E_I – эластичность спроса по доходу;
 $\Delta Q / Q$ – относительное изменение спроса;
 $\Delta I / I$ – относительное изменение дохода.

Возможны два случая:

- 1) $E > 0$ для нормальных, товаров (спрос на эти товары увеличивается с ростом дохода);
- 2) $E < 0$ для товаров низшей категории.

Эластичность предложения показывает степень изменения количества предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменение в цене. Вычисляется как отношение процентного изменения в количестве предлагаемого товара к процентному изменению в цене. Методика расчета коэффициента эластичности предложения аналогична методике расчета коэффициента эластичности спроса.

Факторы эластичности предложения:

- 1) возможность хранения продукции. Чем она хуже, тем эластичность ниже, поскольку продавцы не имеют возможности придержать товар в ответ на снижение цены;
- 2) фактор времени.

В кратчайшем периоде все производственные ресурсы являются неизменными, поэтому производители не имеют возможности ответить ростом выпуска на рост цены, и эластичность предложения равна нулю. В коротком периоде одни ресурсы постоянные, а другие переменные. Возможность привлечения дополнительных ресурсов позволяет увеличить выпуск и эластичность предложения возрастает. В длительном периоде использование всех ресурсов может быть пересмотрено. Поэтому эластичность предложения по цене может быть максимальной.

ГЛАВА 4. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

4.1. Полезность товара

Полезность – это свойство или способность продукта удовлетворять те или иные потребности.

Рассмотрим два подхода к измерению полезности [39]:

1) количественный (кардиналистский). Кардиналисты считают, что полезность товара можно измерить, при этом применяются специальные счетные единицы «ютиль»;

2) порядковый (ординалистский). Ординалисты утверждают, что полезность – субъективная категория, следовательно, она не подлежит количественному определению, поскольку то, что является полезным для одного потребителя, может быть совершенно бесполезным для другого. Таким образом, с точки зрения ординалистского направления теории полезности можно лишь говорить об относительном изменении полезности – её росте или снижении.

Рассмотрим принципы первого направления теории потребительского поведения, для чего введём несколько новых понятий. Помимо понятия полезности в теории потребительского поведения используется понятие предельной полезности, под которой понимается добавочная полезность, получаемая потребителем при увеличении потребления товара на одну дополнительную единицу.

Если потребитель увеличивает потребление единиц одного и того же товара в течение относительно короткого промежутка времени, то предельная полезность каждой последующей единицы продукции будет падать. Падение предельной полезности по мере приобретения потребителем дополнительных единиц определённого продукта называется законом убывающей предельной полезности.

Максимальная совокупная полезность достигается, когда предельная полезность равна нулю. Дальнейшее увеличение потребления ведёт к снижению общей полезности, при этом предельная полезность становится отрицательной, что видно на рисунке.

Представление об убывающей предельной полезности лежит в основе объяснения того, каким образом потребителям следует распределять свой денежный доход между различными товарами и услугами, которые они могут купить. Потребитель оказывается перед выбором между различными товарами и услугами.

На выбор потребителя оказывают влияния следующие факторы [39]:

- 1) рациональное поведение (потребитель стремится получить за свои деньги максимум совокупной полезности);
- 2) предпочтения (потребитель имеет определенные предпочтения в отношении товаров);
- 3) бюджетное сдерживание (денежный доход потребителя);
- 4) цены (высокая цена как сдерживающий фактор покупок).

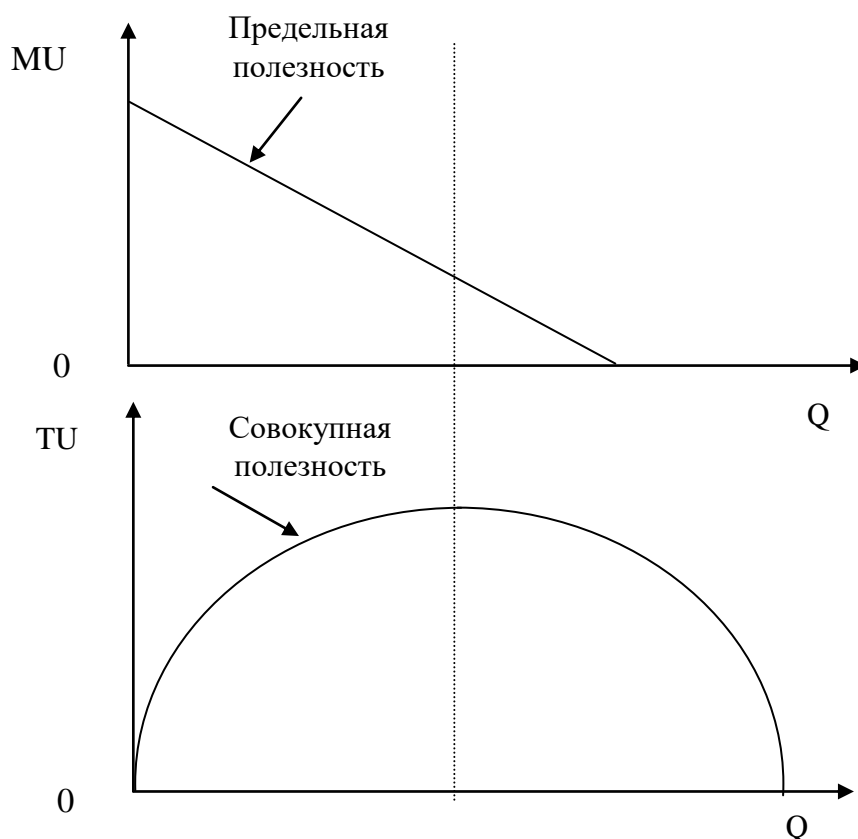


Рис.10. Предельная и совокупная полезности

Потребитель должен идти на компромисс – он должен выбирать между альтернативными продуктами, чтобы при ограниченности денежных ресурсов полу-

чить в свое распоряжение наиболее удовлетворительный, с его точки зрения, набор товаров и услуг, приносящий ему максимальную полезность.

Правило максимизации полезности заключается в таком распределении денежного дохода потребителя, при котором каждый последний рубль, затраченный на приобретение каждого вида продукта, приносит бы одинаковую добавочную (предельную) полезность. Равновесное положение потребителя говорит о получении максимума полезности товаров.

4.2. Бюджетная линия и кривая безразличия

Более глубокое объяснение поведения потребителя и потребительского равновесия может быть дано при помощи:

- 1) бюджетных линий;
- 2) кривых безразличия.

Бюджетная линия показывает все возможные комбинации каждой пары продуктов, которые могут быть приобретены потребителем при данном уровне цен на продукты и данной величине его дохода.

Например, продукт А стоит 1,5 у.е., а продукт В – 1 у.е. Доход потребителя равен 12 у.е. Рассмотрим комбинации продуктов А и В, которые потребитель сможет приобрести [22].

Таблица 5

Комбинации продуктов А и В

Единицы продукта А	Единицы продукта В	Суммарный расход
8	0	$12 = 12 + 0$
6	3	$12 = 9 + 3$
4	6	$12 = 6 + 6$
2	9	$12 = 3 + 9$
0	12	$12 = 0 + 12$

Заметим, что в одном из крайних случаев потребитель мог бы затратить весь свой доход на покупку 8 единиц продукта А так, что у него осталось бы де-

нег для приобретения продукта В или, отказавшись от 2 единиц продукта А и тем самым «высвободив» 3 у.е., он мог бы купить 6 единиц А и 3 единицы продукта В. И так далее вплоть до другого крайнего случая. Изобразим бюджетную линию графически.

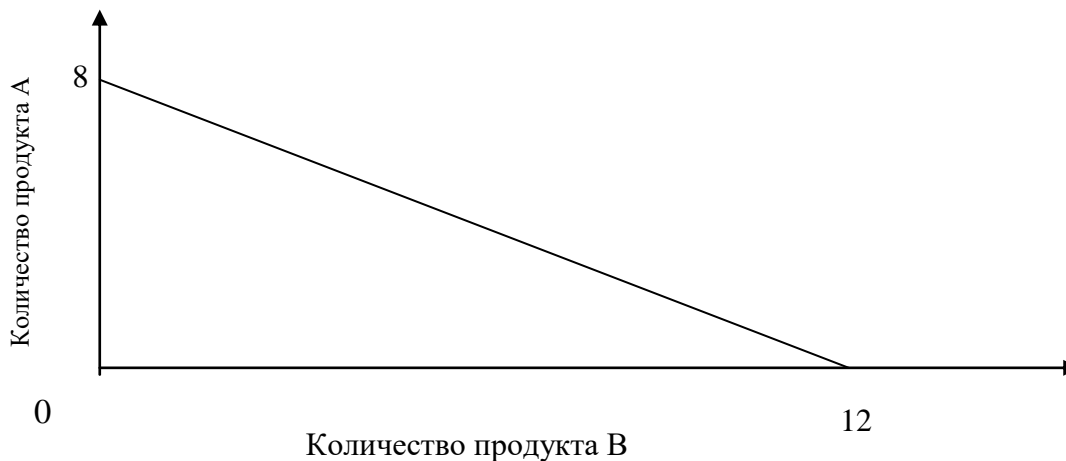


Рис. 11. Бюджетная линия

Свойства бюджетной линии [39]:

- 1) наклон бюджетной линии зависит от соотношения цен на товары А и В;
- 2) расположение бюджетной линии зависит от величины денежного дохода:
 - увеличение денежного дохода приводит к перемещению бюджетной линии вправо;
 - уменьшение денежного дохода перемещает ее влево.
- 3) изменение цен продуктов также приводит к перемещению бюджетной линии:
 - снижение цен обоих продуктов, эквивалентное увеличению реального дохода, перемещает график вправо;
 - рост цен продуктов приводит к перемещению графика влево;
 - бюджетная линия сместится асимметрично при изменении цены на один из продуктов.

Кривая безразличия демонстрирует все возможные комбинации продуктов А и В, дающие потребителю равный объем удовлетворения потребностей, или полезности. Каждая точка на кривой безразличия представляет собой одну из комбинаций продуктов А и В, в равной мере удовлетворяющих потребителя. То есть каждая такая комбинация продуктов А и В обладает одинаковой совокупной полезностью [39].

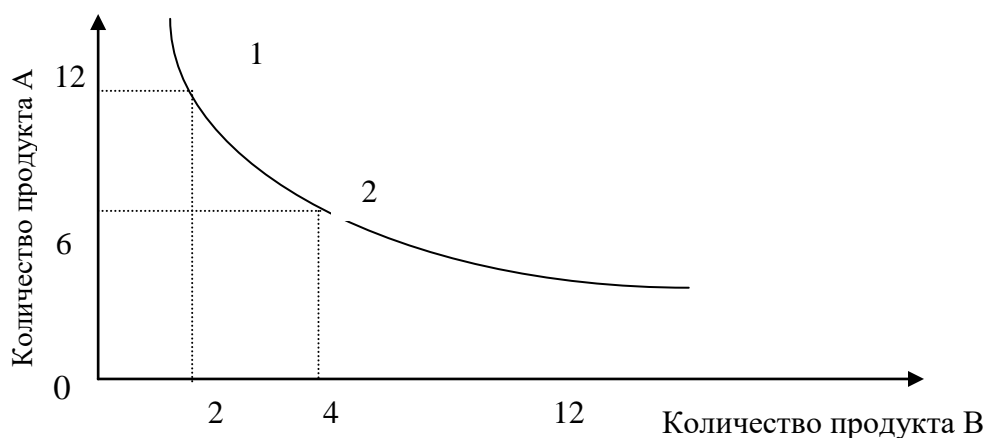


Рис. 12. Кривая безразличия

Чем больше количество продукта В, тем меньше предельная полезность его дополнительных единиц. Чем меньше количества продукта А, тем больше предельная полезность его дополнительных единиц. Во всех точках на кривой безразличия предельная норма замещения равна отношению предельных полезностей двух благ.

Типы кривых безразличия:

- 1) для абсолютно взаимозаменяемых товаров предельная норма замещения постоянна. В этом случае кривые безразличия принимают вид прямых линий;
- 2) для абсолютно взаимодополняемых товаров предельная норма замещения равна нулю. В этом случае кривые безразличия имеют вид взаимно перпендикулярных отрезков.

Кривая безразличия представляет совокупность потребительских наборов, каждый из которых имеет одинаковую полезность для покупателя.

ГЛАВА 5. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

5.1. Теория производства

Производство – любая деятельность по преобразованию ограниченных ресурсов в готовую продукцию. Производство осуществляется множеством предприятий – первичных, самостоятельных субъектов экономической деятельности. Теория производства охватывает экономические проблемы, связанные с изготовлением (созданием) материальных благ, прежде всего, количественные отношения между благами, вовлекаемыми в процесс производства и благами, получаемыми в результате этого процесса [44].

Производственная функция описывает взаимосвязь между количеством использованных факторов производства и максимально возможным при этом выпуском продукции. Производственная функция во многом похожа на функцию потребления, поскольку по отношению к ресурсам фирма является потребителем.

Производственной функции присущи общие свойства:

1) существует предел увеличения объема производства, который может быть достигнут увеличением одного ресурса при прочих неизменных. Это значит, например, что на фирме при данном количестве станков и производственных помещений есть предел увеличения производства посредством привлечения большего количества рабочих;

2) существует определенная взаимодополняемость (комплементарность) факторов производства, но без сокращения объема производства возможна и определенная взаимозаменяемость этих факторов. Например, эффективен труд работников, если они обеспечены всеми необходимыми орудиями труда. Если количество орудий труда сократится, прежний объем производства можно сохранить, увеличив численность занятых. Способ производства А считается технически более эффективным по сравнению со способом В, если он предполагает использование хотя бы одного ресурса в меньшем, а всех остальных – не в большем количестве, чем способ В. Техническая эффективность – это максимально воз-

можный объем производства, достигаемый в результате использования имеющихся ресурсов;

3) если способ А предполагает использование одних ресурсов в большем, а других – в меньшем количестве, чем способ В, эти способы несравнимы по их технической эффективности. Какой из этих способов выбрать – зависит от соотношения цен применяемых ресурсов. Этот выбор основывается на критериях экономической эффективности. Экономическая эффективность – это производство данного объема продукции с минимальными издержками.

В теории производства традиционно используется 2-х факторная производственная функция, в которой объем производства, является функцией использованных ресурсов труда и капитала [43].

Возможности использования в процессе производства труда и капитала неодинаковы. Если спрос на продукцию фирмы растет, то на первых порах увеличение производства достигается за счет дополнительного привлечения труда на те же самые производственные мощности, так как для увеличения последних требуется большее количество времени. Отсюда – понятие краткосрочного и долгосрочного периодов производства [45].

Краткосрочный период – период, слишком короткий, чтобы предприятие смогло изменить свои производственные мощности, но достаточно продолжительный для изменения степени интенсивности использования этих фиксированных мощностей.

В краткосрочном периоде труд считается переменным фактором, а капитал – постоянным. При этом можно выделить общий, средний и предельный продукт переменного фактора.

Общий продукт (Q) – общий объем продукции, получаемый с использованием данного переменного фактора. Средний продукт (AP) – отношение общего выпуска к общему количеству использованных переменных факторов. Предельный продукт (MP) – приращение общего выпуска при увеличении переменного фактора на одну единицу.

$$MP_L = \Delta Q / \Delta L,$$

где MP_L – предельный продукт труда;

ΔL – изменение количества труда;

ΔQ – изменение количества капитала.

Начиная с определенного момента времени, последовательное присоединение единиц переменного фактора (например, труда) к неизменному ресурсу (например, капиталу) дает уменьшающийся добавочный продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса. Данная зависимость получила название закона убывающей предельной отдачи [54].

Таблица 6

Закон убывающей отдачи

Вложения переменных ресурсов труда	Общий объем производства	Предельная производительность	Средняя производительность
0	0	-	-
1	10	10	10,00
2	25	15	12,50
3	37	12	12,30
4	47	10	11,75
5	55	8	11,00
6	60	5	10,00
7	63	3	9,00
8	63	0	7,86
9	62	- 1	6,88

Таблица показывает числовую иллюстрацию закона убывающей отдачи. Появление первых двух рабочих сопровождается растущей отдачей, поскольку

их предельные продукты равны 10 и 15 единицам соответственно. Затем, начиная с третьего рабочего, предельный продукт последовательно убывает и для восьмого рабочего он сводится к нулю, а для девятого приобретает отрицательное значение.

Взаимосвязь между совокупным, средним и предельным продуктами выражается в следующих моментах:

1) при увеличении переменного фактора совокупный продукт всегда растет, если значения предельного продукта положительны, и снижается, если значения предельного продукта отрицательны;

2) совокупный продукт достигает своего максимума, когда предельный продукт равен нулю;

3) средний продукт от переменного фактора растет до тех пор, пока его значения ниже значений предельного продукта, и снижается, если они выше значений предельного продукта;

4) в случае равенства значений среднего и предельного продуктов средний продукт достигает своего максимума.

Долгосрочный период – период времени достаточно продолжительный, чтобы изменить количества всех занятых ресурсов, включая и производственные мощности. Функция производства долгосрочного периода состоит в определении оптимальной комбинации факторов, которая обеспечит максимальный объем выпуска при данном количестве факторов.

Отложив по осям X и Y величину используемых труда (по оси OX) и капитала (на оси OY), на координатной плоскости отметим точки, в которых фирма имеет один и тот же объем выпуска. Соединив точки одной линией, получим кривую, называемую изоквантой.

Изокванта (линия равного продукта) – кривая, показывающая все комбинации двух факторов производства, при которых объём выпускаемой продукции одинаков [39].

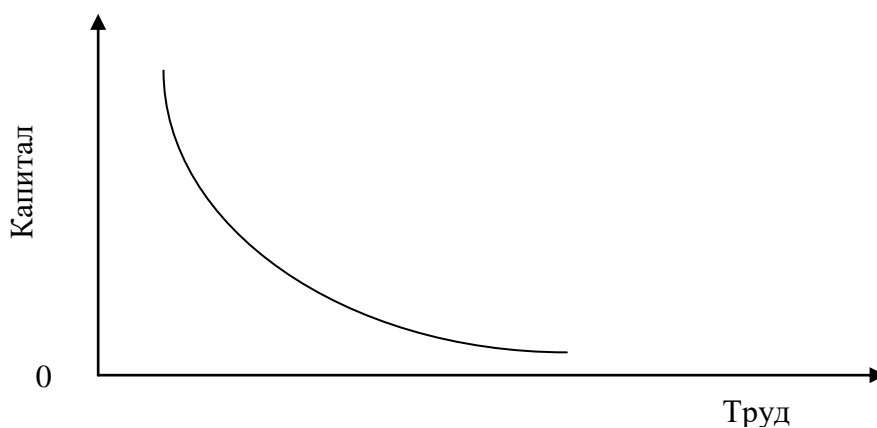


Рис. 13. Изокванта

Свойства изоквант:

- 1) изокванта, расположенная выше и правее другой, соответствует большему объему выпуска;
- 2) изокванта имеет отрицательный наклон.

Если известен бюджет фирмы, а также цены единиц труда и капитала, можно построить изокосту.

Изокоста (линия равных затрат) – отражает все сочетания труда и капитала, при которых суммарные затраты фирмы остаются прежними [39].

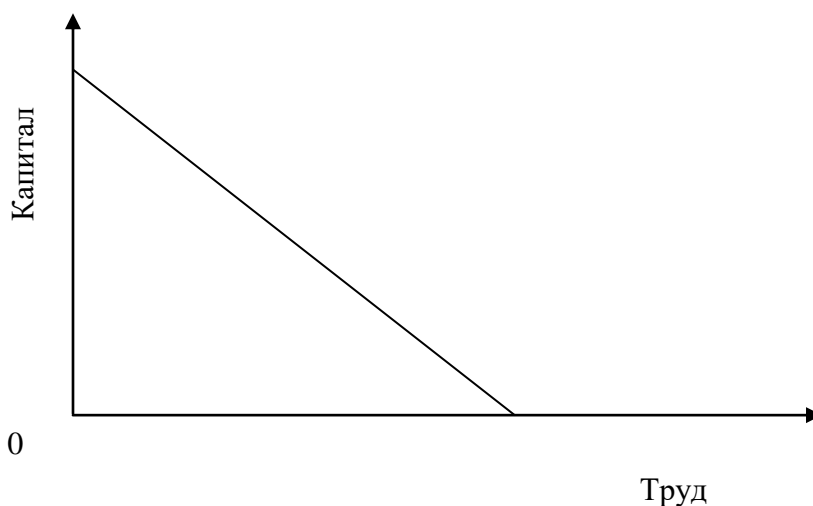


Рис. 14. Изокоста

Если соединить изокосту и изокванту на одном графике, то в точке касания изокосты с изоквантой фирма выпускает объем продукции с минимальными издержками и эта точка называется точкой оптимальной комбинации ресурсов. Равновесие достигается тогда, когда отношение цен на факторы равно отношению их предельных продуктов:

$$P_L / P_K = MP_L / MP_K$$

Отношения предельных продуктов факторов к ценам последних должны быть равны между собой:

$$MP_K / P_K = MP_L / P_L$$

Правило минимизации издержек: оптимальное сочетание факторов, используемых в процессе производства, достигается тогда, когда последний затраченный рубль на покупку каждого фактора дает одинаковый прирост общего выпуска продукции. С точки зрения рационального экономического поведения, это означает, что относительно более дорогой фактор производства замещается относительно более дешевым.

Так, если $MP_L / P_L > MP_K / P_K$, то фирма минимизирует свои издержки путем замены капитала трудом. В ходе этой замены предельный продукт труда будет уменьшаться, а предельный продукт капитала расти. Замена будет осуществляться до тех пор, пока не будет достигнуто равенство взвешенных по соответствующим ценам предельных продуктов факторов. И наоборот, если $MP_L / P_L < MP_K / P_K$, то фирме следует замещать труд капиталом для достижения равенства.

В долгосрочном периоде нельзя говорить о производительности какого-то одного фактора, но можно говорить об отдаче от масштаба. При увеличении в одинаковой пропорции всех производственных факторов эффективность производства может вырасти, остаться неизменной или снизиться, что выражается в характере масштаба.

Возможны три случая отдачи от масштаба:

Возрастающая отдача от масштаба – при увеличении всех факторов производства в n раз, выпуск возрастает более чем в n раз.

Убывающая отдача от масштаба – при увеличении всех факторов производства в n раз выпуск возрастает менее, чем в n раз.

Постоянная отдача от масштаба – при увеличении всех факторов производства в n раз выпуск возрастает также в n раз.

5.2. Издержки производства и прибыль

Хозяйствующий субъект сталкивается с ограниченностью ресурсов и должен сделать выбор между альтернативными способами использования этих ресурсов. Другими словами, производитель должен иметь в виду, что те или иные ресурсы могут быть использованы альтернативным образом, и, следовательно, необходимо сопоставить ожидаемые выгоды от этих альтернатив.

Принимая решение об использовании ресурсов в данном производстве, предприниматель отказывается от производства других товаров и услуг, то есть жертвует ценностью альтернативных возможностей [45].

Поэтому различают бухгалтерские и экономические издержки.

Бухгалтерские издержки – сумма фактических платежей фирмы за купленные ресурсы (оборудование, сырье, энергию, полуфабрикаты, заработную плату, аренду помещения).

Вместе с тем, часто фирма использует ресурсы, которые принадлежат ей самой (собственный капитал в денежной форме, собственные производственные помещения, профессиональные навыки владельца фирмы и т.п.). Фирма не несет непосредственных денежных расходов на оплату этих ресурсов, они для нее являются как бы «бесплатными». Однако, в мире ограниченных ресурсов бесплатного ничего не бывает, каждый ресурс имеет свою альтернативную стоимость. Поэтому использование фирмой такого «бесплатного» (с точки зрения бухгалтера) ресурса фактически связано с отказом от получения дохода при его альтернативном применении, то есть с определенными издержками.

Экономические издержки – это те выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые фирма обязана обеспечить поставщику экономического

ресурса для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах [45].

Эти выплаты могут быть либо внешними, либо внутренними.

Внешние (явные) издержки – денежные выплаты, которые фирма несет по отношению к внешним поставщикам ресурсов.

Внутренние (неявные) издержки – неоплачиваемые издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс. С точки зрения фирмы эти внутренние издержки равны денежным платежам, которые могут быть получены за самостоятельно используемый ресурс при наилучшем способе его использования.

Вознаграждение за выполнение предпринимательских функций называется нормальной прибылью [31]. Нормальная прибыль за выполнение предпринимательских функций является элементом внутренних издержек. Если нормальное вознаграждение не обеспечивается, предприниматель переориентирует свои усилия с данного направления деятельности на другое, более привлекательное, либо откажется от роли предпринимателя ради получения заработной платы.

Экономисты считают издержками все платежи – внешние и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль [31].

Отсюда существует разница между экономической и бухгалтерской прибылью.

Экономическая прибыль – это общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних, включая и нормальную прибыль предпринимателя).

Бухгалтерская прибыль – общая выручка фирмы за вычетом внешних издержек.

Поскольку в краткосрочный период ресурсы могут быть постоянными и переменными, то и виды издержек могут быть постоянными и переменными.

Постоянные издержки (TFC) – такие издержки, величина которых не меняется в зависимости от изменения объема производства. Показатель постоянных издержек остается неизменным при всех уровнях производства, включая нулевой.

Переменные издержки (TVC) – такие издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема производства. Это затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов.

Общие издержки (ТС) – сумма постоянных и переменных издержек при каждом данном объеме производства.

Средние издержки – это издержки в расчете на единицу продукции.

Средние постоянные издержки – определяются путем деления суммарных постоянных издержек (TFC) на соответствующее количество произведенной продукции (Q).

Средние переменные издержки – определяются путем деления суммарных переменных издержек (TVC) на соответствующее количество произведенной продукции.

Средние общие издержки (ATC) – определяются путем деления общих издержек (ТС) на количество произведенной продукции (Q) или путем сложения средних постоянных издержек и средних переменных издержек.

В одной и той же отрасли действуют не одинаковые, а совершенно разные фирмы с разными масштабами, организацией и технической базой производства, а значит, и с разным уровнем издержек. Сравнение средних издержек с уровнем цены дает возможность оценить положение этой фирмы на рынке. Если средние издержки фирмы при любом объеме производства выше рыночной цены, то данная фирма терпит убытки и уйдет с рынка [48].

Но производителя интересует прибыль не на единицу продукции, а максимум получаемой прибыли [49]. Линия средних издержек не показывает, где достигается этот максимум.

В связи с этим необходимо рассмотреть предельные издержки.

Предельные издержки (MC) – дополнительные издержки, связанные с производством еще одной дополнительной единицы продукции. Концепция предельных издержек имеет стратегическое значение, поскольку она позволяет определить те издержки, величину которых фирма может контролировать

наиболее непосредственно. Точнее говоря, МС показывают издержки, которые фирме придется понести в случае производства последней единицы продукции, и одновременно – издержки, которые могут быть сэкономлены в случае сокращения объема производства на эту последнюю единицу [45].

В течение длительного периода времени все желательные изменения в структуре ресурсов могут быть предприняты как отраслью, так и отдельными ее фирмами. Фирма может изменить масштабы своих производственных мощностей, она может установить дополнительное оборудование или оставить в своем владении меньшее количество оборудования. Отрасль в целом может изменить свои масштабы, долговременный период достаточен для того, чтобы новые фирмы могли вступить в отрасль, а уже существующие – покинуть ее [47].

Представим, что небольшое предприятие сначала развернуло производственные мощности, а затем, благодаря успешной экономической деятельности, все больше и больше расширялось. Сначала какое-то время расширение производственных мощностей будет сопровождаться снижением средних общих издержек. Однако, в конце концов, ввод все больших и больших мощностей приведет к росту средних общих издержек [46].

В долгосрочном периоде средние издержки производства изменяются в зависимости от характера действия эффекта масштаба, а их минимальный уровень показывает оптимальный размер производства.

ГЛАВА 6. КОНКУРЕНЦИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

6.1. Типы рыночных структур

Отрасль – это группа фирм, производящих блага, предназначенные для удовлетворения одной потребности и взаимозаменяемые между собой. Каждый отраслевой рынок имеет свои характерные признаки организации, комбинация которых представляется в виде рыночной структуры или модели рынка.

Рыночная структура – совокупность признаков рыночной организации, отражающих отраслевые особенности, и определяющих способ установления цены и объема выпуска, а также характер взаимодействия фирм отрасли [51].

Экономисты различают следующие основные рыночные структуры:

- чистая конкуренция,
- чистая монополия,
- монополистическая конкуренция,
- олигополия.

Таблица 7

Типы рынков

Критерий	Типы рынков			
	Чистая конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Количество производителей	Очень большое	Большое	Несколько	Один
Тип товара	Стандартизованный	Дифференцированный	Как дифференцированный, так и стандартизованный	Уникальный

Барьеры для вступления в отрасль	Отсутствуют	Практически отсутствуют	Весьма существенные барьеры	Вступление блокировано
Контроль за ценой со стороны отдельно взятого производителя	Отсутствует	Некоторый, но в довольно узких рамках	Ограничен взаимной зависимостью но может быть весьма существенным при сговоре	Полный контроль над ценой
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Присутствует	Присутствует (где товар дифференцированный), отсутствует (где стандартизированный)	Отсутствует
Примеры	Сельское хозяйство	Розничная торговля, производство одежды, обуви	Производство стали, чугуна, автомобилей	—

Основные черты совершенной конкуренции [19]:

1) очень большое число покупателей: основной чертой чисто конкурентного рынка является наличие большого числа независимо действующих продавцов, обычно предлагающих свою продукцию на организованном рынке. Примером может служить рынки сельскохозяйственных товаров;

2) стандартизированная продукция: конкурирующие фирмы производят стандартизированную или однородную продукцию. При данной цене потребителю безразлично, у какого продавца покупается продукт. Вследствие стандартизации продукции отсутствует основание для неценовой конкуренции, то есть конкуренции на базе различий в качестве продукции, свойствах, функциях и т.д.;

3) «соглашающийся с ценой»: на чисто конкурентном рынке отдельные фирмы не осуществляют контроль над ценой продукции, поскольку отдельно взятый производитель производит от общего объёма рыночного предложения крайне незначительную часть. Иначе говоря, отдельный конкурирующий производитель находится во власти рынка – цена продукта есть данная величина, на которую производитель не оказывает влияния. Фирма может получить ту же самую цену за единицу продукции, как при большем, так и при меньшем объёме производства;

4) свободное вступление и выход из отрасли: не существует никаких серьёзных препятствий – законодательных, технологических, финансовых и других, которые могли бы помешать возникновению новых фирм и сбыту их продукции на конкурентных рынках.

Чистая (совершенная) конкуренция на практике довольно редка. Это не означает, однако, что анализ функционирования чистого конкурентного рынка – неуместное логическое рассуждение. Чистая конкуренция – модель рынка, которая имеет весомое аналитическое и некоторое практическое значение [50]. Анализ чистой конкуренции сосредоточивается на следующих важных целях:

- изучение спроса с точки зрения конкурентного продавца;
- исследование приспособления в краткосрочном периоде
- исследование природы долговременных изменений и приспособлений в отрасли;
- оценка эффективности конкурентных отраслей с точки зрения общества в целом.

6.2. Доход и его виды

Валовой доход при любом уровне продаж может быть определен путем умножения цены на соответствующее количество продукции, которое фирма может продать: $TR = P \cdot Q$

Доход фирмы в условиях чистой конкуренции

Цена товара (средний доход), у.е., $P = AR$	Объем продаж	Валовой доход, у.е., TR	Предельный до- ход, у.е., MR
131	0	0	-
131	1	131	131
131	2	262	131
131	3	393	131
131	4	524	131
131	5	655	131
131	6	786	131
131	7	917	131
131	8	1048	131
131	9	1179	131
131	10	1310	131

Средний доход фирмы представляет собой частное от деления выручки на объем реализации. Средний доход равен также 131 у.е. Цена и средний доход: $AR = TR / Q = P$.

Предельный доход – приращение валового дохода при увеличении продаж на единицу продукции: $MR = \Delta TR / \Delta Q$. Валовой доход увеличивается на постоянную сумму с каждой дополнительно проданной единицей. Предельный доход совершенно конкурентной фирмы равен цене товара: $MR = P$.

Важно определение оптимальной цены и объема производства фирмы совершенного конкурента в условиях краткосрочного периода.

При «фиксированной» рыночной цене перед производителями возникают следующие вопросы:

- следует ли производить?
- какое количество?

– какая прибыль будет получена?

Фирме следует производить в краткосрочном периоде, если она может получить: либо экономическую прибыль, либо убыток меньший, чем постоянные издержки.

Тогда ответ на вопрос «Сколько производить?» будет следующим: в краткосрочном периоде фирме следует производить такой объем продукции, при котором она максимизирует прибыли или минимизирует убытки.

Существуют два подхода к определению оптимального объема производства [47]:

- 1) сравнение валового дохода с валовыми издержками (случай максимизации прибыли);
- 2) сравнение предельного дохода с предельными издержками.

Рассмотрим случай сравнения валового дохода с валовыми издержками.

Таблица 9

Объем производства, максимизирующий прибыль фирмы
(цена единицы – 131 у.е.).

Общее количество продукта	Валовой доход	Совокупные постоянные издержки	Совокупные переменные издержки	Валовые издержки	Совокупная экономическая прибыль или убыток (2) – (5)
1	2	3	4	5	6
0	0	100	0	100	-100
1	131	100	90	190	-59
2	262	100	170	270	-8
3	393	100	240	340	+53
4	524	100	300	400	+124
5	655	100	370	470	+185

6	786	100	450	550	+236
7	917	100	540	640	+277
8	1048	100	650	750	+298
9	1179	100	780	880	+299
10	1310	100	930	1030	+280

Теперь мы можем ответить на вопросы:

- 1) «Следует ли фирме производить?» (да, потому что она может получить прибыль);
- 2) «Сколько производить?» (9 единиц, потому что совокупная экономическая прибыль при этом максимальна – 299 у.е. Прибыль фирмы будет максимальной при таком объеме производства).

Рассмотрим случай сравнения валового дохода с валовыми издержками (случай минимизации убытков). Предположим, что издержки остаются неизменными, фирма не может получить экономические прибыли, если рынок устанавливает цену значительно ниже 131 у.е., например в 81 у.е. (см. таблицу 10).

Все уровни производства будут приносить убытки. Но фирма не закроется, потому что, осуществляя производство, фирма может понести убыток меньший, чем потеря постоянных издержек, которую она понесла бы, закрывшись.

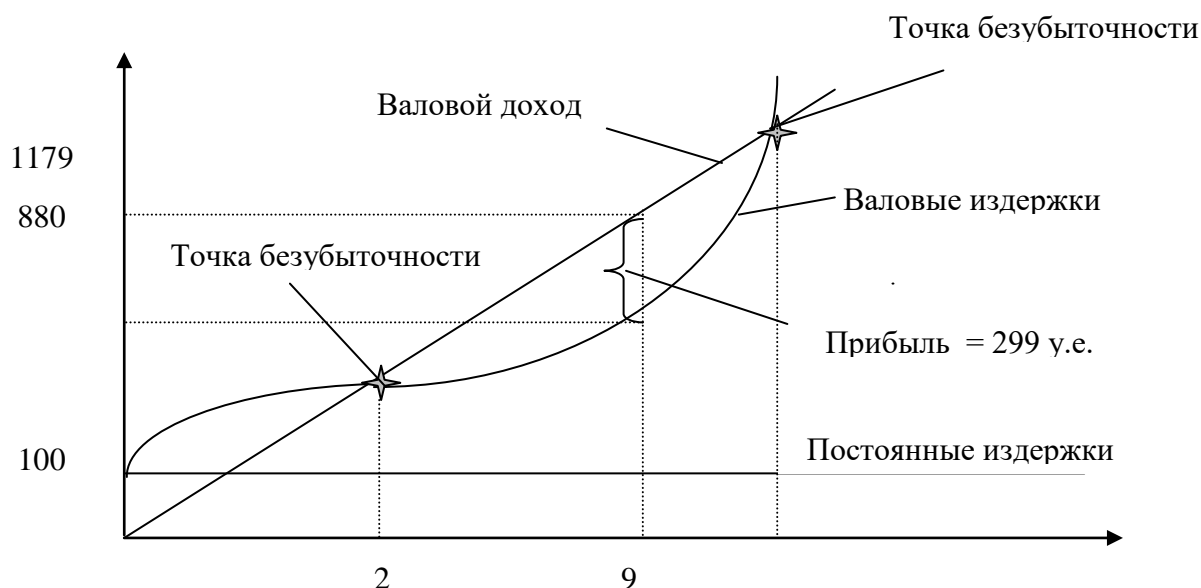


Рис. 15. Максимизация прибыли

Таблица 10

Объем производства, минимизирующий убытки фирмы
(цена единицы – 81 у.е.)

Общее количество продукта	Валовой доход	Совокупные постоянные издержки	Совокупные переменные издержки	Валовые издержки	Совокупная экономическая прибыль или убыток (2) – (5)
1	2	3	4	5	6
0	0	100	0	100	-100
1	81	100	90	190	-109
2	162	100	170	270	-108
3	243	100	240	340	-97
4	324	100	300	400	-76
5	405	100	370	470	-65
6	486	100	450	550	-64
7	567	100	540	640	-73
8	648	100	650	750	-102
9	729	100	780	880	-151
10	810	100	930	1030	-220

Когда валовой доход превышает совокупные переменные издержки, фирма будет осуществлять производство, потому что эти издержки, так же, как и часть совокупных постоянных издержек, могут быть оплачены из дохода.

Если бы фирма закрылась, все ее совокупные постоянные издержки должны были бы оплачены из кармана предпринимателя. При 6 единицах выпуска убытки минимизируются.

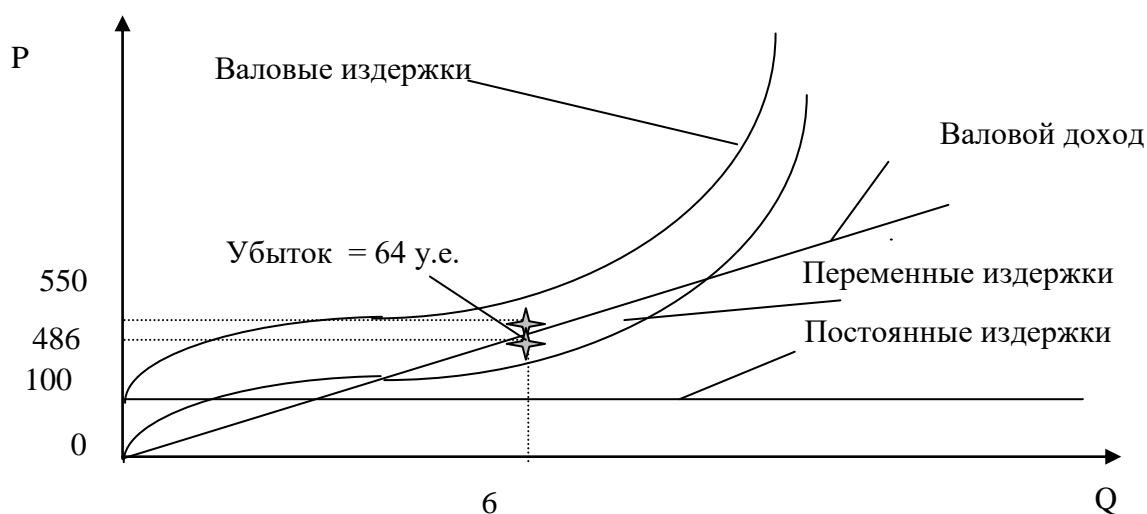


Рис. 16. Минимизация убытков

Альтернативным подходом к определению объемов продукции, которые конкурентная фирма захочет предложить на рынке по любой возможной цене, является определение и сопоставление предельного дохода с предельными издержками. Иначе говоря, фирме следует сравнить предельный доход (MR) и предельные издержки (MC) каждой последующей единицы продукции.

На начальных стадиях производства, когда объем выпуска относительно небольшой, предельный доход может превышать предельные издержки. На следующих стадиях, когда объем выпуска вырастет, предельные издержки будут превышать предельный доход. Разделять эти два интервала производства будет точка, в которой предельный доход равен предельным издержкам [29].

Фирма будет максимизировать прибыль либо минимизировать убытки, производя в точке, где предельный доход равен предельным издержкам: $MR = MC$.

Применение данного правила не ограничивается случаем чистой конкуренции, оно применяется и для определения объема производства и цены и в услови-

ях других типов рыночных структур. Однако, только в условиях чистой конкуренции данное правило выглядит следующим образом: $MR = MC = P$

Если цена превышает минимум совокупных переменных издержек, но меньше, чем валовые издержки, фирма может производить, минимизируя убытки. В этом случае убытки составляют AP на единицу продукции.

Если цена опускается ниже минимума совокупных переменных издержек, фирма будет минимизировать свои издержки путем закрытия. Не существует уровня производства, при котором фирма может производить и получать убыток, меньший, чем ее постоянные издержки.

В долгосрочном периоде фирмы, действующие на рынке чистой конкуренции, свободно вступают в отрасль и покидают ее, так как на данном рынке отсутствуют входные барьеры. Любые фирмы остерегаются убытков и стремятся получить прибыль. Отсюда, если на рынке чистой конкуренции цена изначально превышает средние валовые издержки, то возможности получения экономической прибыли будут привлекать новые фирмы к вступлению в отрасль. Некоторые фирмы окажутся вновь созданными фирмами; другие переместятся из менее процветающих отраслей. Дальнейшее расширение отрасли приведет к увеличению объема предложения, что в свою очередь понизит цену. Снизившаяся цена приведет к сокращению экономической прибыли. Это в свою очередь приведет к выходу фирм из отрасли и сокращению предложения. Затем вновь последует увеличение цены и т.д. [43].

Отрасль находится в состоянии долгосрочного равновесия, когда ни одна из фирм не стремится ни войти в отрасль, ни выйти из нее и когда ни одна из действующих фирм в отрасли не стремится ни увеличить, ни сократить свой выпуск.

В долгосрочном периоде действующие в условиях совершенной конкуренции фирмы производят с минимальными долгосрочными средними издержками и не получают экономической прибыли.

Совершенная конкуренция помогает распределить ограниченные ресурсы таким образом, чтобы достичь максимального удовлетворения потребностей

($P = MC$). Равенство предельных издержек цене товара означает, что фирмы будут производить максимально возможное количество продукции до тех пор, пока предельные издержки ресурса не будут равны цене, за которую его удалось купить. Денежная оценка любого продукта – есть общественная мера, или показатель, относительной предельной ценности этого продукта. Предельные издержки измеряют цену, или относительную ценность других товаров, которые могли бы быть произведены с помощью использованных в производстве единицы товара ресурсов. При этом достигается не только высокая эффективность распределения ресурсов, но и максимальная производственная эффективность ($P = AC$). Совершенная конкуренция заставляет фирмы производить продукцию с минимальными средними издержками и продавать ее за цену, соответствующую этим издержкам. Это означает, что фирмы должны использовать наилучшую технологию или они не выживут.

Совершенная конкуренция, предполагающая большое число фирм, не всегда способна обеспечить концентрацию ресурсов, необходимую для ускорения научно-технического прогресса. Это касается фундаментальных исследований, наукоемких и капиталоемких отраслей [41].

Совершенная конкуренция способствует унификации и стандартизации продукции. Она не учитывает в полной мере широкий диапазон потребительского выбора.

6.3. Чистая монополия

Чистая монополия существует, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей на рынке.

Характерные черты:

- 1) единственный продавец. Отрасль состоит из одной фирмы и понятия «фирма» и «отрасль» совпадают;
- 2) нет близких заменителей. Продукт монополии уникален в том смысле, что не существует хороших или близких заменителей. Покупатель должен покупать продукт у монополиста или обходиться без него;

3) монополия осуществляет значительный контроль над ценой: она выпускает, и, следовательно, контролирует общий объем предложения. Монополист может вызвать изменение цены продукта, манипулируя количеством предложенного продукта;

4) заблокированное вступление на рынок, чистый монополист не имеет прямых конкурентов.

Современная технология в некоторых отраслях такова, что эффективное малозатратное производство может быть достигнуто, только если производители являются чрезвычайно крупными. Например, автомобильная, алюминиевая, сталелитейная промышленность отражают такие условия. Новые фирмы, вступающие на рынок, особенно мелкие, не будут иметь никакого шанса для выживания, потому что не в состоянии получить экономию на издержках, которую получают крупные предприятия. Также войти в отрасль крупному производителю также достаточно трудно, потому что сложно получить денежный капитал, необходимый для того, чтобы приобрести оборудование, сопоставимое с тем, что уже накоплено любым существующим крупным монопольным предприятием.

В некоторых отраслях экономия, обусловленная эффектом масштаба производства, особенно резко выражена и конкуренция затруднительна. Такие отрасли называют естественными монополиями. Этим отраслям обычно предоставляются государством привилегии. Но в обмен на поддержку государства правительство сохраняет за собой право регулировать действия таких монополий, чтобы не допускать злоупотребления монопольной властью, которую оно предоставило [47]. К сферам действия субъектов естественных монополий, согласно закону РФ «О естественных монополиях», отнесены:

- 1) транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- 2) транспортировка газа по трубопроводам;
- 3) услуги по передаче электрической и тепловой энергии;
- 4) железнодорожные перевозки;

- 5) услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов;
- 6) услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

Естественные монополии обязаны обслуживать всех клиентов без дискриминации. Цены и тарифы на продукцию (услуги) естественных монополий регулируются государством, и в случае превышения издержек допускается субсидирование из бюджета. Предприятия естественных монополий обязаны предоставлять в органы власти сведения, которые для других предприятий являются коммерческой тайной. Они не могут преобразовываться, ликвидироваться без разрешения государственных органов.

Государство создает официальные барьеры, выдавая патенты и лицензии. Фирмы, которые достигают монопольной власти путем их собственной научно-исследовательской работы или путем покупки патентов других, находятся в стратегическом положении, укрепляя и усиливая свою рыночную позицию. Прибыли, обеспеченные одним важным патентом, могут быть использованы для того, чтобы финансировать научно-исследовательскую работу, требуемую для разработки новой пригодной для патентования продукции [19].

Вступление в отрасль или род деятельности могут быть ограничены государством путем выдачи лицензий (лицензии телевизионным каналам, врачебная практика, производство алкогольных напитков).

Если в условиях чистой конкуренции фирма выбирает только объем производства (цена задается экзогенно), то монополист может не только определить объем производства, но и назначать монопольную цену.

Чистая монополия может увеличить свои продажи, только назначая более низкую цену на единицу своей продукции. Более того, тот факт, что монополист должен понизить цену, чтобы повысить продажи, является причиной того, что предельный доход становится меньше, чем цена для каждого уровня выпуска кроме первого. Следовательно, цена превышает предельный доход $P > MR$.

Экономическая прибыль (сверхприбыль) монополиста определяется как разница между выручкой и суммарными затратами. Монополист сочтет выгод-

ным продавать меньший объем продукции и назначать более высокую цену, чем сделал бы производитель в условиях чистой конкуренции

Монополист, который максимизирует прибыль, имеет своим результатом неэффективное распределение ресурсов. Монополист считает выгодным ограничить выпуск и, следовательно, использовать меньше ресурсов, чем это является оправданным с точки зрения общества. В условиях монополизации отрасли потребители получают меньше продукции, чем в условиях совершенной конкуренции, а цена за единицу продукции возрастет. В результате общество понесет потери от неполного использования ресурсов.

Монополия критикуется как фактор, способствующий неравенству доходов. Прибыли, полученные монополистом благодаря существованию барьеров для вступления в отрасль, присваиваются акционерами и руководящими работниками корпораций – группой лиц с наиболее высоким уровнем доходов. Считается, что гигантские корпорации оказывают неправомерное влияние на правительство, и это отражается на законодательстве и правительственной политике, которые благоприятствуют не общественным интересам, а скорее сохранению и росту этих промышленных гигантов.

Монополистические фирмы имеют и финансовые ресурсы, и стимулы для проведения технологических исследований, так как только монопольные фирмы в долгосрочном периоде получают прибыль, превышающую нормальную. Следовательно, крупные монополисты необходимы для НТП.

Обладающая рыночной властью фирма всегда стремится реализовать ценовую дискриминацию. Ценовая дискриминация имеет место, когда данный продукт продается по разным ценам разным потребителям или одному и тому же потребителю, эти ценовые различия не оправданы различиями в издержках.

Монопольная власть выявляется через Индекс Лернера, который является величиной, обратной эластичности спроса на продукцию фирмы [23].

$$I_l = (P_m - MC) / P_m = 1/E_d,$$

где I_l - индекс монопольной власти;

P_m – монопольная цена;

МС – предельные издержки;

E_d – ценовая эластичность спроса.

При совершенной конкуренции цена равна предельным издержкам и индекс Лернера равен нулю. Когда цена превосходит предельные издержки, индекс приобретает положительные значения – в интервале между нулем и единицей. Считается, что чем ближе индекс к единице, тем большей монопольной властью обладает фирма.

Рассчитать индекс Лернера по приведенной формуле непросто в связи с трудностью определения предельных издержек. Поэтому часто вместо предельных издержек используют средние издержки (АС): $I_l = (P_m - AC) / P_m$

Если числитель и знаменатель умножить на Q , то в числителе будет находиться совокупная прибыль, а в знаменателе – совокупный доход:

$$I_l = ((P_m - MC) * Q) / (P_m * Q) = \Pi / TR$$

Таким образом, согласно индексу Лернера, высокая прибыль – признак монопольной власти.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана – показатель концентрации на отраслевом рынке, или, иначе говоря, распределения «рыночной власти» между всеми участниками рынка. Для расчета этого индекса индивидуальные доли каждой фирмы на рынке в виде дробей необходимо возвести в квадрат [19].

Индекс получается в результате сложения этих квадратов.

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2,$$

где S_1 – удельный вес самой крупной фирмы;

S_2 – удельный вес следующей по величине фирмы;

S_n – удельный вес наименьшей фирмы.

Если в отрасли действует только одна фирма – индекс равен 10 000.

Если в отрасли 100 одинаковых фирм, то удельный вес каждой из них – 1%, а индекс равен 100.

Если доля крупнейшей фирмы – 90,1%, а доля каждой из последующих фирм 0,1%, то индекс равен 8119,1.

В американской экономике высокомонополизированной считается отрасль, в которой указанный индекс превышает 1800.

6.4. Олигополия

Олигополия – рыночная структура, характеризующаяся небольшим количеством действующих фирм. Производимый продукт при этом может быть как стандартным (абсолютно одинаковым у разных фирм), так и дифференцированным (продукция каждой фирмы отличается от продукции конкурентов – бытовые приборы). Любое решение одного из олигополистов относительно цены на его продукцию либо объема выпуска тут же сказывается на спросе на продукт других фирм и соответственно на их прибылях [1].

Выделяют жесткую и мягкую олигополию.

Жесткая олигополия – это ситуация, при которой несколько производителей делят рынок данного товара.

Мягкая монополия – это ситуация, при которой один предприниматель занимает до 70% рынка, а остальная его часть делится между множеством мелких фирм, которые в своей деятельности зависят от олигополиста.

У фирмы олигополиста средние переменные издержки на значительном участке вдоль оси X постоянны. Это объясняется тем, что фирма олигополист заранее готовится к возможным колебаниям спроса и соответствующим образом распределяет капитальное оборудование так, что его можно разделить на самостоятельно-функционирующие участки, способные выпускать готовую продукцию. Реагировать на изменение спроса фирма-олигополист будет следующим образом. Олигополист в случае снижения спроса на свой продукт законсервирует часть оборудования и уволит часть рабочих. Таким образом, олигополист реагирует на изменение спроса изменением объема производства.

Кроме того, олигополист не снижает цены, так как это может привести в росту издержек, поскольку изменение цены повлечет за собой корректировку договоров с оптовиками, а следовательно штрафы за нарушение договора и т.д.

Фирма-олигополист способна оказать влияние на цену, следовательно, кривая спроса является нисходящей. В условиях олигополии предельный доход ниже цены. Кривая предельного дохода будет расположена ниже кривой спроса. Оптимальный объем производства будет получен в той точке, где $MR = MC$.

Поведение фирмы-олигополиста в долгосрочный периоде:

Выделяют четыре модели возможного поведения фирмы-олигополиста:

- 1) модель картеля (тайного сговора);
- 2) модель лидерства в ценах;
- 3) модель «издержки +».

Трудности диагностирования реакции конкурентов и ограниченность числа продавцов усиливают склонность фирм к согласованию своих действий посредством сговора, образуя картель [25].

Картель – группа фирм, объединенная соглашением о разделе рынка и осуществляющая согласованные действия в отношении предложения (ограничение объемов выпуска) и цены (фиксация) с целью получения монопольной прибыли.

Если бы две фирмы взаимодействовали в условиях совершенной конкуренции, то каждая фирма производила бы половину объема рыночного спроса, не получая при этом экономической прибыли. Зная спрос на свою продукцию, фирмы, достигнув соглашения об ограничении объема выпуска и фиксации цены, могли бы получать экономическую прибыль.

Критерии, определяющие возможность совместных действий фирм-олигополистов:

- 1) тенденция к совместным действиям выше в той отрасли, где фирмы выпускают однородный товар, не дифференцированный, и ниже в отраслях, производящих дифференцированные товары;

2) тенденция к совместным действиям выше в тех отраслях, где олигополия жесткая, причем количество фирм, действующих на данном рынке, относительно небольшое;

3) в отраслях, переживающих экономический подъем, тенденция к совместным действиям выше, чем в отраслях с экономическим спадом;

4) чем меньше фирм применяют неценовые методы конкуренции, тем выше тенденция к совместным действиям;

5) тенденция к совместным действиям выше в той отрасли, где весьма существенные входные барьеры.

Успех деятельности картеля зависит от способности его участников выявлять и пресекать нарушения достигнутых соглашений. Практическая реализация такого требования осуществима только в том случае, если процедуры контроля и санкции по соблюдению соглашений не требуют больших издержек, а применяемые в отношении нарушителей санкции превышают выгоды от нарушения соглашения [25].

«Модель лидерства в ценах» характерна для тех отраслей, где имеется одна лидирующая фирма (не менее 50% производства). В этом случае она играет роль лидера, то есть именно данная фирма устанавливает цену товара. Остальные фирмы следуют за ней, так как понимают, что лидер продает товар по цене, обеспечивающей максимальную прибыль. Попытки обойти лидера за счет изменения цен могут привести к существенным потерям за счет его ответной реакции.

Олигополистическое ценообразование часто осуществляется по «модели издержки +». Сначала рассчитывается средний уровень издержек. При их планировании обязательно предполагается неполная загрузка мощностей (на уровне 75–80%), чтобы иметь возможность амортизировать перепады конъюнктуры. Наибольший вес имеют, как правило, переменные издержки. К их средней величине прибавляется определенный процент, который включает средние постоянные издержки и нормальную прибыль: $P = AVC + AFC + П$.

Нормальный процент надбавки зависит от эластичности спроса на товар: чем выше эластичность, тем обычно ниже процент надбавки.

Если фирмы в отрасли используют одну и ту же формулу ценообразования, которой придерживается лидер в отрасли, то такая ситуация называется «правилом большого пальца». В результате использования одинаковых методов ценообразования поведение конкурентов становится все более предсказуемым.

6.5. Монополистическая конкуренция

Рынок монополистической конкуренции – тип рыночной структуры, где обладающие рыночной властью продавцы дифференцированного товара конкурируют за объем продаж [52].

Отличительные черты:

- дифференциация товара;
- большое число продавцов;
- отсутствие отраслевых барьеров.

Поставляя дифференцированный товар, фирма приобретает некоторую рыночную власть (как монополия), следовательно, кривая спроса на продукцию отдельно взятой фирмы нисходящая. Наличие товаров–заменителей делает кривую спроса на продукт фирмы высоко эластичной в каждом диапазоне цен, что придает взаимодействию фирм конкурентный характер. Двойственность приводит к тому, что фирмы конкурируют не только по цене, но и по неценовым параметрам (техническим характеристикам, качеству, услугам) за объем продаж.

Оптимальный объем и цена в условиях совершенной конкуренции определяется согласно универсальному правилу $MR = MC$. В этом случае прибыль максимальна. Прибыль фирмы зависит от уровня спроса на ее продукцию и уровня понесенных ею издержек.

Поскольку фирма действует в конкурентной среде, а спрос на ее продукцию является эластичным, спрос может не обеспечить ей покрытия средних валовых издержек. Как и в случае с совершенно конкурентной фирмой, монополистиче-

ски конкурирующая фирма может минимизировать убытки до тех пор, пока цена на ее продукцию покрывает средние переменные издержки фирмы для каждого объема выпуска. Если спрос настолько слаб, что никакая комбинация цены и количества не обеспечит покрытия валовых переменных издержек, фирма минимизирует убытки в краткосрочном периоде путем остановки производства.

Если в краткосрочном периоде фирмы отрасли будут получать экономическую прибыль, то в долгосрочном периоде это приведет к увеличению отраслевого предложения. Во-первых, действующие в отрасли фирмы будут наращивать производство, стремиться увеличить прибыль за счет использования имеющейся экономии от масштаба. Во-вторых, и в данном случае это главное, увеличение отраслевого предложения произойдет за счет проникновения в отрасль новых фирм, привлеченных возможностью получения экономической прибыли.

Вход в отрасль новых конкурентов приведет к сокращению рыночной доли отдельной фирмы и повышению эластичности спроса на ее продукцию из-за увеличившегося количества заменителей.

Неэффективность монополистической конкуренции:

1) при монополистической конкуренции равновесие достигается при объеме выпуска, для которого средние издержки не являются минимальными, что указывает на наличие в отрасли излишних производственных мощностей, что оборачивается потерями эффективности в форме уменьшения благосостояния из-за недоиспользования мощностей;

2) хотя монополистически конкурирующие фирмы могут и не получать экономической прибыли в долгосрочном периоде, их цены не равны предельным издержкам производства. Это указывает на потери эффективности в форме потери части излишка потребителя из-за рыночной власти.

ГЛАВА 7. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Ресурсы (факторы производства) – это экономические ресурсы, используемые для производства экономических благ [3].

Экономическая наука выделяет четыре группы ресурсов (факторов производства):

1. человеческие ресурсы («труд») L – это способность человека к любой интеллектуальной или физической деятельности, направленной на получение благ или оказание услуг. Цена труда (W) – заработная плата;

2. природные ресурсы («земля») A – естественные блага, которые используются при создании товаров и услуг (полезные ископаемые, лес, вода, воздух и т.п.). Цена за использование земли – рента (R). Рента – доход владельцев земли;

3. капитал (K) – это созданные людьми производственные ресурсы (машины, здания, компьютеры, трубопроводы, железные дороги и т.п.), предназначенные для повышения производительной силы труда. Под капиталом также понимают деньги, на которые приобретают физические факторы производства. Плата за использование чужих денег или физического капитала называется процентом (r). Процент – доход поставщиков капитала;

4. предпринимательские способности (B) – это совокупность усилий особого рода: управленческих и организационных навыков, необходимых фирмам для производства товаров и услуг. Задача предпринимателя – соединить указанные выше три фактора производства наиболее эффективным, рациональным образом [52]. В случае успеха предприниматель получает предпринимательскую прибыль (P), а в случае неудачи – терпит убытки. Предпринимательская прибыль – вознаграждение за фактор предпринимательства (за усилия, инновации, риск). Владельцами ресурсов являются домашние хозяйства. На рынках ресурсов они выступают в качестве продавцов, а фирмы, предприятия – в качестве покупателей [32].

Рынки ресурсов и рынки готовых товаров имеют много общего в принципах их организации и установления равновесия. Но имеются некоторые отличия:

1) спрос на факторы производства является взаимозависимым. Производительность одного фактора, такого как труд, зависит от других факторов, с которыми приходится работать;

2) спрос фирмы на производственные ресурсы порожден потребительским спросом на ее конечный продукт, то есть носит производный характер.

Ресурсы могут быть взаимодополняемыми в том смысле, что увеличение количества одного из них, применяемого в процессе производства, повлечет за собой увеличение количества другого ресурса и наоборот. Если труд и капитал являются взаимодополняемыми, то снижение цены на машинное оборудование приводит к повышению спроса на труд. Изменение в цене взаимодополняемого ресурса приводит к разнонаправленному изменению спроса на другой ресурс.

Эластичность спроса на товар:

1) чем выше эластичность спроса на продукт, тем выше эластичность спроса на ресурс;

2) чем больше количество подходящих ресурсозаменителей, тем выше эластичность спроса на определенный ресурс;

3) чем больше общих издержек производства приходится на какой-то ресурс, тем выше эластичность спроса на этот ресурс.

Рассмотрим в первую очередь такой важный фактор производства как труд и вместе с ним рынок труда. Рынок труда – совокупность отношений между субъектами экономической деятельности по поводу купли-продажи услуг труда.

Труд неотделим от человека, он является формой жизнедеятельности личности и не может быть объектом купли-продажи в политически и экономически свободном обществе. Свободный человек не может быть продан, и постольку не могут служить объектом купли-продажи неотделимые от него функции, в том числе и труд.

Поэтому на рынке труда продается и покупается не сам труд, а услуги труда, так называемая «рабочая сила» человека. Купля–продажа услуг труда выступает в форме найма свободного работника на определенных условиях, касающихся продолжительности рабочего дня, размеров заработной платы, должностных обязанностей и некоторых иных [27].

Спрос на рынке труда, как и на любом другом рынке ресурсов (факторов производства), является производным и зависит от спроса на ту продукцию, которая будет изготовлена с помощью этого ресурса.

Особенности рынка труда:

- 1) продолжительность взаимоотношений продавца и покупателя, ограничена временем, на которое заключается договор найма работника;
- 2) присутствие неденежных факторов – сложность и престижность работы, условия труда, безопасность для здоровья, гарантия профессионального роста, моральный климат в коллективе;
- 3) воздействие институциональных структур – профсоюзов, трудового законодательства, союзов предпринимателей и т.д.

Доходом от фактора производства «труд» является заработная плата. В узком смысле слова заработная плата рассматривается как ставка заработной платы, то есть цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это сумма денег, полученная работником наемного труда за час, день, неделю, месяц [28].

Реальная заработная плата – количество благ и услуг, которые, можно приобрести на номинальную заработную плату, тем самым можно узнать покупательная способность номинальной заработной платы [28].

Реальная и номинальная заработная плата не обязательно изменяются в одном и том же направлении. Например, номинальная заработная плата может по-

выситься, а реальная заработная плата в то же самое время – понизиться, если цены на товары возрастают быстрее, чем номинальная заработная плата [28].

Субъектами спроса на рынке труда выступают фирмы и государство, а субъектами предложения – домашние хозяйства.

Объем спроса на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте ставки заработной платы, предприниматель сокращает применение труда, а при ее снижении величина спроса на труд возрастает. Функциональная зависимость между величиной заработной платы и объемом спроса на труд выражается в кривой спроса на труд.

На индивидуальном уровне каждый решает для себя проблему предложения труда исходя из потребительского выбора между досугом и трудом. Рост заработной платы имеет два противоположных эффекта – эффект замены и эффект дохода.

Конкретная ставка заработной платы на рынке труда является результатом взаимодействия и уравнивания спроса на труд и предложения труда:

$$D_L = MRP_L, S_L = MRC_L.$$

Равновесная ставка заработной платы W_E отражает равенство предельной производительности труда и предельных издержек:

$$MRP_L = MRC_L$$

Модели рынка труда:

1. Модель чистоконкурентного рынка труда.
2. Модель монополистического рынка труда.
3. Модель дуополии.

Для чистоконкурентного рынка характерны следующие черты:

- 1) большое число фирм, конкурирующих друг с другом при найме труда;
- 2) многочисленные квалифицированные рабочие;
- 3) ни первые, ни вторые не в состоянии влиять на цену ресурса.

Таким образом, кривая предельного продукта совпадает с кривой спроса на ресурс. Расположение данной кривой зависит от предельной производительности

данного ресурса и цены товара, который производится данной фирмой. Говоря о чистоконкурентном рынке труда, мы предполагаем, что фирма, действующая на данном рынке, продает свою продукцию на рынке чистой конкуренции, в условиях которой цена товара является постоянной. Кривая спроса на труд плавно понижается, кривая предложения труда для отдельно взятой фирмы абсолютно эластична.

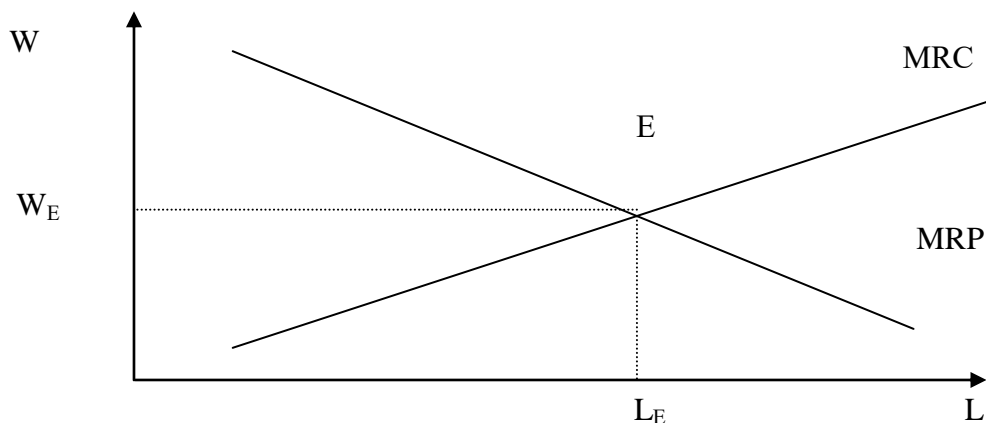


Рис. 17. Равновесие рынка труда

Монопсония на рынке труда – ситуация на рынке, когда существует единственный покупатель «рабочей силы». Если речь идет о рынке труда, то это единственная фирма, покупающая такой товар, как труд. Конкуренция между фирмами отсутствует или является неполной. В реальной действительности такие ситуации встречаются в небольших городах, где имеются, например, одно предприятие. Когда фирма занимает значительную часть из общего, имеющегося в наличии предложения конкретного вида труда, ее решение о найме большего или меньшего количества рабочих повлияет на ставку заработной платы, выплачиваемой за этот труд [42].

Если фирма является крупной по отношению к рынку труда, она вынуждена будет платить более высокую ставку заработной платы, чтобы заполучить больше

труда. Причем, заработную плату повысят не только дополнительно нанятому работнику, а всем работникам [42].

Фирма-монопсонист, устанавливает ставку заработной платы ниже конкурентной, исходя из задачи максимизации прибыли. Эта задача решается при условии $MRP = MRC$.

Если сравнить два типа рынков по уровню занятости и заработной плате, то окажется, что в условиях чистоконкурентного рынка труда, уровень занятости выше и уровень заработной платы выше, чем в условиях монопсонии.

Ситуация дуополии предполагает наличие одного покупателя товара и одного продавца. В случае рынка труда – это взаимодействие профсоюза и монопсониста [6].

В условиях дуополии уровень занятости и уровень заработной платы занимает промежуточное положение между уровнем занятости и уровнем зарплаты на чистоконкурентном рынке и монопсонистическом рынке.

В этих условиях заключается коллективный договор с предпринимателем, в котором регламентируются:

- ставка заработной платы;
- продолжительность рабочей недели;
- условия труда и др.

Профсоюз, выступая на рынке труда в роли монопольной силы, контролирует его. Вмешательство профсоюзов приводит к повышению заработной платы и снижению напряженности на рынке труда.

Необходимо рассмотреть следующий не менее важный фактор производства как капитал.

Экономическая наука различает:

- физический (материально-вещественный) капитал – совокупность материальных средств, которые используются в различных фазах производства и увеличивают производительность человеческого труда (станки, здания, компьютеры и т.п.);

– человеческий капитал – общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт.

Физический капитал разделяют на основной и оборотный.

Основной капитал – капитал, который участвует в процессе производства на протяжении нескольких производственных циклов и переносит свою стоимость на создаваемый товар по частям. Оборотный капитал – сырье, материалы, электроэнергия и т.д. – участвуют в производственном процессе лишь один раз и свою стоимость полностью переносят на конечные продукты.

Основной капитал, воплощенный в средства труда, по мере использования подвергается износу. Экономисты различают две формы износа – физический и моральный.

Физический износ – происходит в процессе самого производства и под воздействием сил природы. Чем больше эксплуатация основного капитала, тем больше физический износ.

Моральный износ – это износ, при котором утрачивается меновая стоимость машин и оборудования в связи с удешевлением их производства или с появлением новых, более совершенных видов машин для выполнения одних и тех же работ.

С физическим износом связано понятие амортизации. Амортизация – обесценение основного капитала в результате его износа. Возмещение физического и частично морального износа производится через амортизационные отчисления, включаемые в себестоимость продукции и, таким образом, уменьшающие прибыль, получаемую от реализации продукции. Сумма амортизационных отчислений для предприятия является важным фондом, не подлежащим налогообложению [49].

Величина амортизационных отчислений зависит от цены средства труда и продолжительности его функционирования. Отношение ежегодных амортизационных отчислений к стоимости основного капитала называется нормой аморти-

зации. Норма амортизации рассчитывается как отношение годовой суммы амортизационных отчислений к первоначальной стоимости (в процентах).

При анализе обычно рассматривают капитал исключительно в денежной форме, подразумевая, что на деньги покупают физический капитал.

Каждый фактор производства создает свой доход. Доход на капитал будет произведен лишь в том случае, если собственник капитала передаст его для производственного использования предпринимателю или сам станет предпринимателем [9]. При этом капитал, ссужаемый на время, должен вернуться с приращением. Этот прирост, возвращаемый собственнику капитала, и называется процентом.

Процент – это цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование его средств в течение определенного периода времени. Размер процентного дохода определяется ставкой процента, то есть ценой, которую банк или другой заемщик должен платить кредитору за пользование деньгами в течение какого-то периода времени.

Использование в настоящий момент недостающих человеку благ повышает степень удовлетворения его потребностей, расширяет спектр его возможностей. Тот, кто предоставляет блага (ресурсы) в кредит, отказывается от текущего потребления, вправе рассчитывать на определенную компенсацию.

Спрос на капитал тем выше, чем ниже процентная ставка. Предложение же капитала тем выше, чем больше процентная ставка. Процентная ставка, определяемая пересечением кривой спроса и кривой предложения, является равновесной.

Выделяют реальную и номинальную ставку процента.

Номинальная процентная ставка – та величина банковского процента, которую банк гарантирует в качестве дохода по вкладам или взимает за предоставленные им кредиты.

Реальная процентная ставка – номинальная процентная ставка, скорректированная на уровень инфляции. Реальная ставка процента равна номинальной

ставке минус уровень инфляции. При принятии инвестиционных решений решающую роль играет реальная ставка, а не номинальная [9].

Процентная ставка как цена капитала определяется следующими факторами:

- 1) риск (чем больше риск, что заемщик не выплатит ссуду, тем больший ссудный процент взимает кредитор);
- 2) срочность (чем больший срок, тем больше ставка банковского процента);
- 3) размер ссуды (чем больше размер, тем меньше ставка ссудного процента);
- 4) налогообложение (чем выше уровень налогов, тем выше ставка процента);
- 5) конкуренция на рынке капитала (чем выше конкуренция, тем ниже ставка процента).

Для создания и увеличения капитала необходимы вложения денежных средств – инвестиции. Инвестирование – процесс создания или пополнения запаса капитала. Различают валовые и чистые инвестиции. Валовые инвестиции – это общее увеличение запаса капитала. Возмещение – это процесс замены изношенного основного капитала. Чистые инвестиции – это валовые инвестиции за вычетом средств, идущих на возмещение. Если валовые инвестиции больше возмещения, то имеет место прирост запаса капитала, что означает расширенное воспроизводство [9].

Земля является также основным фактором производства, приносящая доход в виде ренты. Земля обладает важной особенностью в отличие от других факторов производства (труда, капитала), которые являются свободно воспроизводимыми, предложение земли ограничено. Землей в экономической теории называют все естественные ресурсы (плодородную почву, запасы пресной воды, месторождения ископаемых, леса). Для простоты анализа под «землей» будем подразумевать

только поверхность почвы, которую можно использовать либо для сельского хозяйства, земледелия, либо для строительства зданий и сооружений.

Особенности экономического ресурса «земля»:

- ограниченность предложения;
- неподвижность;
- не имеет издержек производства: «бесплатный и не воспроизводимый дар природы».

Предложение земли не может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен на землю. Предложение земли всегда неэластично. Для того, чтобы определить, какая цена реально установится на рынке, необходимо проанализировать спрос, который в данном случае играет активную роль.

Спрос на землю бывает двух видов:

- сельскохозяйственный;
- несельскохозяйственный.

Совокупный спрос на землю будет составлять сумму сельскохозяйственного и несельскохозяйственного спроса.

Как и на все экономические ресурсы, спрос на землю является производным. Сельскохозяйственный спрос плавно опускается в соответствии с законом уменьшающегося плодородия.

Экономическая рента – это плата за ресурс, предложение которого строго ограничено. Земельная рента – это доход с земли.

Первоначально проблема ренты возникла в земледелии, поэтому понятия «экономическая рента» и «земельная рента» совпадали. Сейчас понятие «экономическая рента» шире понятия «земельная рента». Экономическую ренту могут получать звезды эстрады, выдающиеся спортсмены, знаменитые киноактеры.

Земля является бесплатным даром природы и не требует никаких затрат на ее производство.

Социалисты утверждают, что всякая земельная рента – не заработанный доход. Поэтому землю следует национализировать с тем, чтобы любые платежи

на ее пользование могли бы быть использованы государством в целях улучшения благосостояния всего населения, а не собственников земли.

В США критика в адрес рентных платежей приняла форму движения за единый налог. Генри Джордж в своей книге «Прогресс и бедность» (1879 г.) предлагал ввести 100-процентный налог на землю. Как он писал, что было бы вполне справедливо переложить бремя налога на землевладельцев, так как земельная рента – не заработанный доход. Рост населения и замкнутость географических границ дают землевладельцам как с неба свалившийся доход, которое правительство вполне могло бы изъять в виде налога. Г. Джордж предлагал земельный налог сделать единственным налогом, взимаемым государством.

В модели экономической ренты предполагалось одинаковое качество и одинаковое месторасположение земли. В действительности земля различается по данным параметрам. Рассмотрим проблему на примере естественного плодородия земли. Допустим, имеется земля трех видов: лучшая, средняя и худшая. При равных вложениях капитала и труда на одинаковых площадях могут быть получены различные результаты вследствие различного плодородия земли.

Так как предложение земли абсолютно неэластично, то собственники худших земельных участков получают от владения ими доход – абсолютную земельную ренту.

Собственник средних и лучших участков земли будет стремиться получить весь добавочный доход. Поэтому рента на лучшую землю будет выше, чем за среднюю, а за среднюю, выше, чем за худшую. Доход собственников земельных участков средних и лучших по плодородию и месторасположению будет превышать доход собственников худших земельных участков. Этот более высокий доход получил название дифференциальной земельной ренты. Итак, худшая земля будет давать ее владельцу лишь чистую экономическую (абсолютную) ренту, а средняя и лучшая, наряду с абсолютной, еще и дифференциальную. Дифференциальная рента с худшей земли будет равна нулю.

В рыночной экономике земля является объектом купли-продажи и имеет цену. Владелец земли стремится продать ее за такую сумму, которая, если положить ее в банк, будет приносить ежегодный процент, равный ежегодной ренте. Цена земли прямо пропорциональна доходу, который приносит земельный участок и обратно пропорциональна альтернативной ставке доходности (величина ставки ссудного процента) [5].

$$P_L = R / r * 100\%,$$

где P_L – цена участка земли;

R – годовая рента;

r - ставка ссудного процента.

Цена земли растет, если увеличивается размер ренты, и падает, если повышается норма процента. Концепции разных экономических школ по этому вопросу почти совпадают.

Предпринимательские способности как классический фактор производства не менее важен в условиях рынка. Предпринимательские способности (предпринимательство) можно определить как экономический ресурс, в состав которого следует включать предпринимателей, предпринимательскую инфраструктуру, а также предпринимательскую этику и культуру [17].

В свою очередь, к предпринимателям относятся, прежде всего, владельцы компаний, менеджеры, не являющиеся их собственниками, а также организаторы бизнеса, сочетающие в одном лице владельцев и управляющих.

Используют также термин «предпринимательский потенциал». В целом, предпринимательский потенциал можно охарактеризовать как потенциальные возможности по реализации предпринимательских способностей людей [33].

Уникальность значения предпринимательства состоит в том, что именно благодаря ему приходят во взаимодействие прочие экономические ресурсы — труд, капитал, земля, знание [17].

Инициатива, риск и умение предпринимателей, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие

экономические ресурсы, стимулировать экономический рост. Как показывает опыт многих стран с рыночной экономикой, их экономические достижения, в том числе темпы экономического роста, инвестиции, нововведения, напрямую зависят от реализации предпринимательского потенциала [33].

Ресурсы переплетены, мобильны и взаимозаменяемы (альтернативны). Поэтому предприниматель (организатор производства) в условиях ограниченности ресурсов постоянно отыскивает наиболее рациональную их комбинацию, используя взаимозаменяемость. В рыночной экономике каждый из экономических ресурсов представляет собой большой ресурсный рынок.

ГЛАВА 8. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Теория экономической политики объясняет необходимость государственного регулирования экономики различными проявлениями несовершенства рынка. При этом речь идет, по меньшей мере, в следующих проявлениях:

1. Несостоятельность конкуренции, выражающаяся в том, что на некоторых отраслевых и региональных рынках могут возникать монополии, которые, если этому не противодействует государство, своим ценообразованием наносят ущерб благосостоянию общества.

2. Внешние эффекты (экстерналии) — загрязнение окружающей среды, нанесение теми или иными хозяйствующими субъектами экологического ущерба обществу, физическим и юридическим лицам.

3. Неполные рынки, одним из типичных примеров которых является рынок страховых услуг, прежде всего медицинских и пенсионных.

4. Несовершенство информации, во многих отношениях представляющей собой общественный товар.

5. Безработица, инфляция, экономическое неравновесие.

6. Излишне неравномерное распределение доходов, которое, если государство не принимает мер для «социальной компенсации» малоимущим и обездоленным слоям населения, ставит под угрозу общественную стабильность.

Из указанных и других проявлений несовершенства рынка вытекает не только сама по себе необходимость государственного регулирования, но и экономические функции государства, которые и реализуются посредством такого регулирования.

В 1936 г. появилась книга Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», изменившая всю экономическую науку [10]. Кейнсианская экономическая теория оспаривает существование механизма саморегулирования экономики. На основе эмпирических данных, полученных в период Великой депрессии, Дж. Кейнсу удалось доказать эффективную роль государства в восстановлении эко-

номики.

Государственное регулирование экономики (госрегулирование) — процесс воздействия государства на хозяйственную жизнь общества и связанные с ней социальные процессы, в ходе которого реализуется экономическая и социальная политика государства, основанная на определенной доктрине (концепции). При этом для достижения поставленных целей используется определенный набор средств и инструментов.

После II Мировой войны во всех странах Запада в полной мере сформировались многогранные системы госрегулирования. Причем в организации этих систем преобладает общее (это относится ко всем тем проблемам, о которых речь идет ниже), а не частное, хотя последнее немаловажно.

В современном мире бурно протекают процессы интернационализации хозяйственной жизни и ее глобализации, в которые в наибольшей мере вовлечены страны с развитой рыночной экономикой. Государственное регулирование экономики осуществлялось и осуществляется в настоящее время во всех странах мира.

Экономических функций правительства, целевых установок, стоящих перед органами власти при регулировании экономических отношений много, они разнообразны и, на деле невозможно составить исчерпывающий их перечень.

Некоторые экономические задачи правительства имеют целью поддерживать и облегчать функционирование рыночной системы.

Отметим следующие важнейшие виды деятельности правительства:

- 1) обеспечение правовой базы, способствующей эффективному функционированию рыночной системы;
- 2) защита конкуренции;
- 3) перераспределение национального дохода и богатства;
- 4) корректирование распределения ресурсов с целью изменения структуры экономики;
- 5) стабилизация экономики;
- 6) борьба с безработицей и инфляцией;

7) стимулирование экономического роста и др.

Таким образом, государственное регулирование экономики в условиях рынка предполагает систему мер законодательно-исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях приспособления социально-экономической системы к существующим условиям [25].

Воздействие государства на экономические процессы предполагает сочетание рыночного саморегулирования с государственными регуляторами. Государство применяет регуляторы, стабилизаторы и социальные компенсации. Важной является также контрольная функция. Налоги позволяют государству регулировать определенные виды предпринимательской деятельности, а через государственные расходы оно стимулирует фирмы и предприятия, удовлетворяет социальные потребности.

К методам прямого государственного воздействия относятся:

- определение стратегических целей развития экономики и их выражение в индикативных и других планах, целевых программах;
- государственные заказы и контракты на поставки определенных видов продукции, выполнение работ, оказание услуг;
- государственная поддержка программ, заказов и контрактов;
- нормативные требования к качеству и сертификации технологии и продукции;
- правовые и административные ограничения и запреты по выпуску определенных видов продукции и т.п.;
- лицензирование операций по экспорту и импорту товаров, т.е. внешнеэкономических операций.

Методы косвенного государственного регулирования экономических процессов опираются в основном на товарно-денежные рычаги, определяют правила игры в рыночном хозяйстве и воздействуют на экономические интересы субъектов хозяйственной деятельности.

К ним следует отнести:

- налогообложение, уровень обложения и систему налоговых льгот;
- регулирование цен, их уровней и соотношений;
- платежи за ресурсы, ставки за кредит и кредитные льготы;
- таможенное регулирование экспорта и импорта;
- валютные курсы и условия обмена валют.

Прямые методы государственного регулирования экономики не связаны с созданием дополнительного материального стимула или опасностью финансового ущерба и базируются на силе государственной власти.

Сфера применения косвенного регулирования по мере развития рыночной экономики значительно расширяется, сужая возможности прямого вмешательства государства в процессы расширения воспроизводства.

Методы регулирования естественных монополий выходят за пределы традиционного антимонопольного законодательства. Федеральный закон РФ «О естественных монополиях» определяет естественную монополию как состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства.

К сферам действия субъектов естественных монополий, согласно закону, отнесены:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по трубопроводам;
- услуги по передаче электрической и тепловой энергии;
- железнодорожные перевозки;
- услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов;
- услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

Регулирующая роль правительства важна в случае возникновения естественной монополии, особенно там, где речь идет о предметах первой необходимости, характеризующихся низкой эластичностью по цене.

Государство может воздействовать на цены в отраслях естественных монополий следующими способами:

- регулированием цен и тарифов;
- внедрением и развитием элементов конкуренции;
- передачей предприятий в государственную собственность.

Производство общественных благ является одной из самых важнейших функций государства. Рыночный механизм не может предоставить общественные блага. Полезность общественных благ в отличие от частных товаров имеет внешний потребительский эффект и распространяется больше чем на одного человека, то есть не существует эффективных способов отстранения индивидов от пользования выгодами общественных благ, как только эти блага возникают. Поэтому, у частного сектора нет стимулов производить такие блага, поскольку положительным эффектом от их создания могут воспользоваться любые лица, но не за деньги.

К общественным благам относятся: национальная оборона, вакцинация населения, дорожная разметка и знаки, маяки, уличное освещение и целый ряд аналогичных благ, где невозможно дозировать их потребление при помощи механизма цен. Общественным благом является и законотворческая деятельность государства, общественный порядок и т.п.

Чтобы общество могло пользоваться такими благами и услугами, обеспечить их должен государственный сектор, а финансировать их производство следует с помощью системы принудительных взысканий в форме налогов [49].

Государство должно иметь источники для оплаты общественных благ и программ перераспределения дохода. Таким источником для него являются налоги, взимаемые с частных лиц и корпораций, с зарплаты, с продаж потребительских благ и т.д. Все уровни государства: муниципальный, региональный и федеральный собирают налоги для покрытия своих расходов. Каждый налог является предметом налогового законодательства, все мы обязаны платить, чтобы разделить затраты, на общественные блага [49].

Внешние (побочные) эффекты делятся на положительные (приносящие дополнительные выгоды третьим лицам), либо отрицательные (приносящие третьим лицам дополнительные издержки). Например, производство, наносящее ущерб окружающей среде и другим производителям, порождает отрицательные внешние эффекты.

Услуги в области здравоохранения, образования, озеленения и др. порождают положительные внешние эффекты.

Внешние (побочные) эффекты нарушают эффективность работы рыночного механизма. Отрицательные внешние эффекты на конкурентном рынке порождают перепроизводство по сравнению с общественно эффективным объемом продукции. При положительных внешних эффектах, наоборот возникают случаи недопроизводства товаров и услуг.

Решить проблему непропорционального распределения ресурсов, связанную с наличием выгод и издержек перелива возможно следующими способами:

- 1) принятием соответствующих нормативных актов со стороны госорганов, которые обязывали бы производителя нести затраты по снижению отрицательных побочных эффектов;
- 2) стимулированием производителей, занимающихся производством товаров, обладающих положительным побочным эффектом.

Одним из отрицательных проявлений рынка является безработица. Одной из главных направлений и задач государства является минимизация безработицы.

Различают три вида безработицы:

1. фрикционная безработица связана с поиском или ожиданием работы;
2. структурная безработица имеет место в случае, когда спрос и предложение на рабочую силу не совпадают, причем соотношение между этими показателями для различных видов труда и в различных регионах и секторах экономически неодинаково. Связана с технологическими сдвигами в экономике;
3. циклическая безработица порождена общим низким спросом на рабочую силу во всех отраслях, сферах, регионах [35].

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует естественный уровень безработицы (или уровень безработицы при полной занятости), соответствующий потенциальному ВВП [35].

Циклическая безработица представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного. В период циклического спада циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную.

Уровень безработицы определяется как соотношение численности безработных к численности рабочей силы.

Экономические последствия экономики отражаются законом Оукена, который гласит: если фактический уровень безработицы превышает естественный на 1%, то отставание фактического ВВП от потенциально возможного 2,5% [35].

Основные принципиальные вопросы, связанные с занятостью населения России, отражены в Федеральном законе РФ «О занятости населения в Российской Федерации» [8]. Статья 5 данного закона говорит нам о том, что:

1. Государство проводит политику содействия реализации прав граждан на полную, продуктивную и свободно избранную занятость.

2. Государственная политика в области содействия занятости населения направлена на развитие трудовых ресурсов, повышение их мобильности, защиту национального рынка труда; обеспечение равных возможностей всем гражданам Российской Федерации на добровольный труд и свободный выбор занятости; создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека и др. [8].

Настоящий Закон определяет правовые, экономические и организационные основы государственной политики содействия занятости населения, в том числе гарантии государства по реализации конституционных прав граждан Российской Федерации на труд и социальную защиту от безработицы [8].

Гарантии государства по реализации прав граждан Российской Федерации, проживающих за ее пределами, определяются международными договорами (соглашениями) Российской Федерации [34].

Государственная политика в области занятости должна решать два основных вопроса:

1. удовлетворение потребности в рабочей силе функционирующего инвестирующего капитала. Энергично и прибыльно функционирующий капитал – это лучшее свидетельство эффективного использования рабочей силы;

2. обеспечение рабочими местами трудоспособного населения как условие нормального существования людей. Забота о благосостоянии населения является традиционной функцией государства.

Политика российского государства в области занятости осуществляется по следующим направлениям:

- обеспечение равных возможностей трудоустройства всем гражданам страны независимо от пола, национальности, возраста, социального положения и вероисповедания;

- соблюдение добровольности труда, свободного волеизъявления граждан при выборе вида занятости;

- поддерживать создание рабочих мест со стороны малого и среднего бизнеса;

- обеспечение социальной защиты в области занятости;

- обеспечение поиска вакантных мест и переобучения в центрах занятости населения и др. [7].

Государству следует особо поддерживать стартапы, венчурные предприятия и малые предприятия, приносящие пользу обществу [2].

Государство не исключает международное сотрудничество в решении проблем занятости населения, включая вопросы, связанные с трудовой деятельностью граждан Российской Федерации за пределами территории Российской Федерации и иностранных граждан на территории Российской Федерации, соблюдение международных трудовых норм.

Одной из острых проблем рынка и отрицательным фактором является инфляция. Инфляция – это устойчивая тенденция к повышению среднего (общего) уровня цен. Уровень инфляции (темп роста цен) – относительное изменение среднего (общего) уровня цен. Инфляция имеет три основных вида: умеренная инфляция, галопирующая инфляция и гиперинфляция.

При умеренной инфляции повышение цен происходит медленно (менее 10% в год) и предсказуемо. Стоимость денег сохраняется. Отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах. Люди доверяют деньгам.

Галопирующая инфляция, при которой цены растут от 20% до 100% в год. Как только галопирующая инфляция становится устойчивой, возникают серьезные экономические нарушения.

Гиперинфляция - количество денег в обращении и цены растут астрономическими темпами. Расхождение цен и заработной платы становится катастрофическим. Разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев населения.

К негативным последствиям инфляционных процессов относятся:

- снижение реальных доходов населения (при неравномерном росте номинальных доходов);
- обесценивание сбережений населения (повышение процентов на вклады, как правило, не компенсирует падение реальных размеров сбережений);
- потеря у производителей заинтересованности в создании качественных товаров (увеличивается выпуск товаров низкого качества, сокращается производство относительно дешевых товаров) и др.

Для антиинфляционного регулирования используются два типа экономической политики [25]:

- политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствии с монетаристскими рецептами применяется таргетирование — регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах (в соответствии с темпом ро-

ста ВВП);

- политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост заработков с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзины и согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения или замораживание заработной платы, ограничиваться выдача кредитов и т.д.

Управление инфляцией предполагает использование комплекса мер, помогающих в определенной мере сочетать рост цен (незначительный) со стабилизацией доходов [25].

Активная борьба с инфляцией, называемая дефляционной политикой, обычно приводит к падению темпов роста ВВП и даже его сокращению (дефляции).

Стимулировать инфляцию может дефицит госбюджета или монополизм поставщиков и производителей. Практически действует не одна, а комплекс причин и взаимосвязанных факторов. Поэтому и методы борьбы с инфляционным процессом обычно носят комплексный характер.

Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и в целом экономической политики [25]. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной массы требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Среди них — стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов.

Фискальная политика – это система мер в области налогообложения и государственных расходов, призванная помочь экономике в достижении уровня производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции.

Сдерживающая бюджетно-налоговая политика (фискальная рестрикция) направлена на ограничение циклического подъема экономики и предполагает

снижение государственных расходов, увеличение налогов или комбинирование этих мер. Эти меры в краткосрочной перспективе позволяют снизить инфляцию спроса ценой роста безработицы и спада производства. В более долгом периоде растущий налоговый клин может послужить основой механизма стагфляции. В результате такой политики может возникнуть профицит бюджета.

Автоматическая фискальная политика – автоматическое изменение величин государственных расходов, налогов в результате циклических колебаний совокупного дохода. В период экономического спада объем налоговых поступлений автоматически снижается, а уровень государственных расходов в части трансфертных платежей растет, и наоборот, в ходе экономического подъема объем налоговых поступлений увеличивается, а уровень государственных расходов автоматически снижается в части выплат пособий по безработице.

При автоматической фискальной политике бюджетный дефицит или излишек возникают автоматически, в результате действия так называемых встроенных стабилизаторов. Встроенный стабилизатор – экономический механизм, позволяющий снизить амплитуду циклических колебаний уровней занятости и выпуска, не прибегая к частым изменениям экономической политики правительства.

Встроенные стабилизаторы не устраняют причин циклических колебаний, а лишь ограничивают размах этих колебаний. Поэтому встроенные стабилизаторы экономики, как правило, сочетаются с мерами дискреционной фискальной политики правительства, нацеленными на обеспечение полной занятости ресурсов.

Основными рычагами фискальной политики являются изменения налоговых ставок, базы налогообложения, видов налогов, их количества и размеров государственных расходов или их направлений в соответствии с конкретными целями общества.

Сторонники кейнсианского направления традиционно ориентируются на создание эффективного совокупного спроса как стимула экономического развития. Поэтому они рассматривают сокращение налогов как основной фактор роста совокупного спроса и, соответственно, роста реального объема производства.

Сторонники теории «экономики предложения» рассматривают уменьшение налоговых ставок как фактор увеличения совокупного предложения. Они считают, что уменьшение налогового бремени приводит к росту доходов:

- 1) населения, а, следовательно, к росту сбережений;
- 2) бизнеса, а, следовательно, к увеличению прибыльности инвестиций.

Таким образом, сокращение налогов вызывает рост национального производства и дохода, что, в свою очередь, не только не уменьшает налоговые поступления в бюджет и не вызывает бюджетного дефицита, но при более низких ставках налогов обеспечивает рост налоговых поступлений в бюджет за счет расширения налоговой базы.

Контрольные вопросы и задания

1. Экономика как наука и дисциплина.
2. Историческое развитие экономической науки.
3. Экономические теории и научные школы.
4. Понятие и виды экономических систем.
5. Роль государства в рыночной экономике.
6. Рыночная экономика.
7. Рынок и виды рынков.
8. Спрос и закон спроса. Факторы, влияющие на спрос.
9. Предложение и закон предложения. Факторы, влияющие на предложение.
10. Эластичность спроса и предложения.
11. Предприятие: понятие и классификация.
12. Организационно-правовые формы предприятий.
13. Рынок труда.
14. Оплата труда.
15. Рынок земли.
16. Земельная рента.
17. Рынок капитала.
18. Процент как цена капитала.
19. Предпринимательство и его формы.
20. Предпринимательская прибыль.
21. Малое и среднее предпринимательство.
22. Крупное предпринимательство.
23. Собственность и ее формы.
24. Частная собственность.
25. Государственная собственность.
26. Понятие и виды конкуренции.
27. Законодательство о конкуренции и монополии.
28. Антимонопольная деятельность государства.
29. Совершенная конкуренция как идеальная модель рынка.
30. Монополия: понятие, условия существования, монопольная власть.
31. Экономические последствия монополии.
32. Олигополия в рыночной экономике.
33. Деньги: история появления. Современные платежные средства.
34. Деньги: сущность, функции и виды.

ВАРИАНТЫ ЗАДАНИЙ

ВАРИАНТ 1

1. Какая проблема возникает в связи с ограниченностью ресурсов? Начертите кривую производственных возможностей. Что она показывает?
2. Дайте определение рыночного спроса. Начертите кривую спроса. Назовите факторы, влияющие на величину спроса.
3. В таблице показана зависимость общих издержек предприятия от выпуска продукции:

Таблица 1

Q (шт)	0	1	2	3	4	5	6
ТС (руб)	60	100	130	155	190	245	335

Рассчитать для каждого объема производства издержки:

- FC;
- VC;
- ATC;
- AFC;
- AVC.

4. Предприятие несет постоянные издержки в размере 55 денежных единиц. Данные о средних переменных издержках в краткосрочном периоде приведены в табл. 2.

Таблица 2

Q (шт)	AVC
1	17
2	15
3	14
4	15
5	19
6	20

Рассчитать средние переменные, средние постоянные, средние общие и предельные издержки.

5. Дайте характеристику рыночного равновесия. Покажите это на графике.

6. Какие задачи успешно решает рынок, и какие он не может решить на современном этапе?

7. Назовите виды эластичности спроса.

8. Если средние издержки фирмы (АС) больше, чем ее предельные издержки (МС) при их общей тенденции к понижению означает ли это, что фирме следует сокращать объемы производства?

Объясните и проиллюстрируйте это на графике.

9. Дайте краткую характеристику факторам производства.

10. Что такое рента? Каковы ее источники?

11. Начертите бюджетную линию. Каково ее содержание?

12. Эластичность спроса по доходу равна 0,8. На сколько процентов изменится объем спроса на данный товар, если его цена уменьшится на 8%, а доходы населения увеличатся на 5% при условии, что общий уровень цен останется неизменным.

13. Спрос и предложение на некоторый товар описываются уравнениями:

$$Q_d = 2400 - 100 P;$$

$$Q_s = 1000 + 250 P,$$

где P – его цена, Q – количество данного товара.

Вычислите параметры равновесия на рынке данного товара.

14. Определите, как изменится цена участка земли, если годовая земельная рента повысится с 1000 руб. до 12000 руб., а норма банковского процента понизится с 5 до 4 %.

15. Имеются следующие данные фирмы, действующей в условиях совершенного рынка:

Таблица 3

P	Q	TR	TC	FC	VC	ATC	AVC	MC	AFC
6,0				8000	10000	5,5			

Заполните таблицу.

16. Назовите отличительные черты, функции и виды рынков.
17. Докажите, что при неэластичном спросе по цене снижение цены невыгодно продавцу, но выгодно покупателю.
18. Издержки производства фирмы включают в себя заработную плату производственного персонала, заработную плату управленческого персонала, заработную плату персонала по охране имущества фирмы, амортизацию, арендную плату за помещение, затраты на сырье. Какие из указанных издержек Вы отнесете к постоянным, к переменным издержкам в долгосрочном периоде? Объясните, почему?
19. Два фермера арендуют два земельных участка по 20 га, которые отличаются по плодородию. Оба имеют нормальную прибыль в 15 тыс. руб. в год и одинаковые издержки в 100 тыс. руб. в расчете на гектар земли. Однако из-за различия в плодородии земли участки дают разный урожай: на первом – 20 ц. с га, на втором - 15 ц. Определите дифференциальную ренту, которую одному из фермеров приходится платить собственнику земли.
20. Заполните таблицу. Дайте определение валового, среднего и предельного доходов.

Таблица 4

Количество продукции (Q)	Цена 1 ед. (P)	Валовой доход (TR)	Средний доход (AR)	Предельный доход (MR)
1	60			
2	55			
3	50			
4	45			
5	40			
6	35			

ВАРИАНТ 2

1. О чем говорит закон замещения? Начертите кривую производственных возможностей. Обозначьте точку N внутри, а точку M вне кривой производственных возможностей. Что показывает каждая из этих точек? Какие изменения нужно совершить в экономике, чтобы достичь точку M?

2. Раскройте содержание закона спроса и закона предложения. Проиллюстрируйте Ваш ответ на графике.

3. Как рассчитать коэффициент перекрестной эластичности? Начертите кривую совершенного неэластичного спроса.

4. Предположим, что постоянные издержки фирмы составляют 50 тыс. руб., переменные издержки показаны в следующей таблице:

Таблица 5

Объем производства	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Переменные издержки (тыс. руб.)	0	55	95	130	160	195	235	280	335	400	475

Рассчитайте и постройте графики AVC, ATC, MC.

5. Дайте определения рынка труда и заработной платы.

6. Какие Вы знаете методы антимонопольного регулирования рыночной экономики?

7. Существует следующее соотношение между ценой товара А и величиной его спроса:

Таблица 6

Цена	1	2	3	4	5
Спрос	5	4	3	2	1

- а) Дайте график ценовой эластичности спроса на данный товар;
- б) Укажите на графике, в каком интервале эластичности спроса будет больше единицы, а в каком меньше?
- в) Ценовая эластичность спроса на товар В ценой в 100 ден. ед. такая же, что и эластичность спроса на товар А в интервале между 1 и 3 ден. ед. Если в начальный момент времени спрос на товар В составлял 400 единиц, то

сколько единиц товара В будет продано при повышении его цены на 5 ден. ед.?

8. Что такое альтернативные издержки?

9. Спрос и предложение на товар описываются уравнениями:

$$Q_d = 600 - 100P; Q_s = 150 + 50P,$$

где P - его цена,

Q - количество данного товара.

Предположим, что государство установило налог с продаж на единицу данного товара в размере 1,5 ден. ед. Определите графически, что потеряют при этом покупатели, а что продавцы данного товара.

10. Начертите бюджетную линию. Какую информацию несет в себе бюджетная линия? Каким образом переместится бюджетная линия, если денежный доход потребителя а) увеличится; б) уменьшится?

11. Раскройте закон Энгеля.

12. Начертите кривую предложения. Какие факторы влияют на предложение? Что произойдет кривой предложения, если изменятся факторы: а) цена ресурсов; б) уровень технологии?

13. Что собой представляют издержки производства?

14. На основе приведенных ниже данных двух фирм сделайте сравнительный анализ возможностей исследования труда и капитала на фирмах. Есть ли на обеих фирмах условия для извлечения максимальной прибыли? Если нет, то какой из фирм следует использовать больше или меньше труда и капитала?

Таблица 7

Показатели (руб.)	Фирма А	Фирма Б
Предельный продукт труда	8	10
Предельный продукт капитала	16	14
Цена труда	4	12
Цена капитала	8	9

15. Как рассчитывается коэффициент эластичности предложения? Что он характеризует?
16. Чем отличается предельная полезность товара от общей полезности?
17. В результате повышения цены товара с 5 руб. до 6 руб. объем спроса сократился с 9 млн. шт. до 7 млн. шт. в год. Общий уровень цен не изменился. Определите эластичность спроса по цене.
18. Если рыночная цена на товар фирмы понизилась и оказалась ниже себестоимости, следует ли фирме закрыть производство с целью избежать больших убытков в краткосрочном периоде? Докажите и проиллюстрируйте это на графике.
19. Покажите условие равновесия фирмы на рынке, функционирующей в условиях совершенной конкуренции.
20. Следующая информация отражает положение фирмы: предельный доход = $1000 - 20Q$; общий доход = $1000 - 10Q$; предельные издержки = $100 + 10Q$. Сколько товара будет продано, и по какой цене, если фирма функционирует как монополия?

Глоссарий

- Абсолютно неэластичный спрос - величина спроса не меняется с изменением цены.
- Абсолютно эластичный спрос - малейшее снижение цены приводит к увеличению величины спроса до бесконечности.
- Автономные инвестиции - это запланированные совокупные инвестиционные расходы, независимые от уровня дохода в экономике.
- Административно - правовые методы регулирования экономики – это, прежде всего хозяйственное законодательство, которое определяет правовые рамки и нормы при реализации экономической политики.
- Альтернативные издержки производства - данного блага определяются количеством другого блага, от производства которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительное количество данного блага.
- Амортизационные отчисления - представляют собой денежную форму перенесенной на продукцию стоимости функционирующего основного капитала и включаются в издержки производства.
- Антиинфляционная политика - совокупность мер, предпринимаемых правительством, с целью сдерживания роста цен или их снижения; включает в себя меры по регулированию денежной массы, а также по сокращению дефицита бюджета.
- Арендная плата - представляет собой общую плату за пользование землей, выплачиваемую арендатором землевладельцу, она включает в себя земельную ренту, амортизацию основного капитала землевладельца, процент за использование физического капитала землевладельца.
- Блага - это продукты и услуги, материальные и нематериальные средства удовлетворения человеческих потребностей, которые в свою очередь делятся на потребительские блага и блага производственного назначения. К

благам производственного назначения относятся материальные факторы производства, такие как оборудование, здания, транспорт и др.

- Безналичные деньги - это основная масса денежных средств на банковских счетах, безналичные деньги также называют депозитными или кредитными деньгами безналичного расчета, они обслуживают оптовый товарооборот и платежно-расчетные операции между предприятиями, корпорациями и банками.

- Безработные - часть совокупной рабочей силы, лица трудоспособного возраста, не имеющие работы, но способные работать и ищущие работу, вставшие на учет по безработице.

- Бюджетно-финансовая политика - это совокупность экономических и административных мер, предпринимаемых правительством с целью стабилизации и повышения эффективности национальной экономики, с использованием, главным образом, бюджетных и налоговых инструментов.

- Бюджетный дефицит - это та сумма, на которую расходы государственного бюджета превышают его доходы.

- Бюджетный профицит - это излишек бюджета, то есть превышение доходов над расходами.

- Бюджетная система - это органы государственного управления, составляющие и реализующие государственные бюджеты, контролирующие поступление доходов и расходование бюджетных средств, вся сфера нормативного регулирования этих процессов.

- Бухгалтерские издержки - это платежи за ресурсы внешним поставщикам ресурсов, другими словами, это внешние издержки.

- Бухгалтерская прибыль - представляет собой разницу между выручкой и бухгалтерскими издержками.

- Бюджетное ограничение - это ограничение при выборе потребителем комбинаций благ, определяемое доходом потребителя и ценами благ.

- Взаимодополняющие товары - товары, для которых существует обратная зависимость между ценой на один товар и спросом на другой.
- Взаимозаменяемые товары - товары, для которых существует прямая зависимость между изменением цены на один товар и спросом на другой.
- Внутренние издержки - это сумма денежных средств, которые нужно было бы платить, если бы эти ресурсы приобретались у других производителей.
- Валовой внутренний продукт - это совокупная рыночная стоимость всей конечной продукции, произведённой в экономике страны за год, независимо от источника использованных ресурсов.
- Валовой национальный продукт - представляет собой совокупную рыночную стоимость всей конечной продукции, произведённой в экономике страны за год, исключая стоимость продукции, произведённой на предприятиях, принадлежащих иностранцам.
- Внешнеторговый баланс - разница между экспортом товаров и импортом; может быть как положительным (активным), так и отрицательным (дефицитным, пассивным).
- Всемирная торговая организация (ВТО) - многосторонняя торгово-экономическая организация, действующая с 1995 г., правовой основой которой являются Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) в редакции 1994 г.
- Валюта - любой платежный документ или денежное обязательство, выраженное в той или иной национальной денежной единице и используемое в международных расчетах. Это банкноты, казначейские билеты, денежные средства на банковских счетах, а также чеки, векселя, аккредитивы и другие платежные средства.
- Гиперинфляция – очень высокий рост уровня цен в экономике, когда цены возрастают в сотни, тысячи раз (по классификации Международного валютного фонда).

- Государственный бюджет - это доходы и расходы государства, или иными словами, это финансовый план формирования и использования денежного фонда государства.
- Государственная ценовая политика - комплекс гражданско-правовых, административных, экономических и иных мер в области ценообразования и контроля за ценами, осуществляемого органами государственной власти и управления, а также органами местного самоуправления.
- Государственное регулирование цен - воздействие органов государственной власти на условия и порядок формирования и применения цен, предусмотренное законами и иными нормативно-правовыми актами как федеральными, так и региональными.
- Государственные финансы - часть национальной финансовой системы, связанной с хозяйственной деятельностью государства, его бюджетом, регулированием всей национальной финансовой системы страны.
- Дефицит - величина, на которую объем спроса превышает объем предложения при ценах ниже равновесной.
- Денежная система - форма организации денежного обращения в той или иной стране, которая сложилась исторически и закреплена национальным законодательством, представлена, она включает в себя следующие элементы: денежную единицу, эмиссионную систему, виды денег, институты регулирования денежной системы.
- Денежная масса - совокупность всех имеющихся в обращении денег, является важнейшим количественным показателем денежного обращения, она включает несколько компонентов, которые выделяются на основании критерия их ликвидности.
- Денежное обращение - это движение денег при выполнении ими своих функций.
- Денежно-кредитная политика - совокупность мероприятий центрального банка и правительства, направленных на изменение денежной массы в

обращении, объёма кредитов, процентных ставок и других показателей денежного обращения с целью снижения уровня инфляции, устойчивого роста денежной массы и создания предпосылок для стабильного экономического роста.

- Денежные агрегаты - это статистические показатели денежной массы, находящейся в обращении в стране, они формируются из различных частей денежного обращения, включаемых в денежные агрегаты в соответствии с присущим им уровнем ликвидности. Различают денежные агрегаты M0, M1, M2, M3, M4, L.

- Денежная приватизация - особая форма приватизации на возмездной основе в форме прямой покупки приватизируемых объектов в разных конкретных формах (торгов, аукционов, тендеров).

- Деньги - это особый вид товара, который служит всеобщим эквивалентом. Иными словами, деньги являются таким товаром, который способен обмениваться на все другие товары.

- Дефляция – обратный процесс инфляции в рыночной экономике.

- Диалектический метод - это общие философские принципы и подходы, которые применяются и при анализе экономики. В частности, каждое экономическое явление рассматривается в развитии, в постоянном движении, а внутренними импульсами экономического развития являются противоречия разного уровня в рамках экономической системы.

- Добавленная стоимость - это стоимость, добавленная переработкой, представляет собой разность между стоимостью произведённой продукции и стоимостью предметов труда, использованных в производстве этой продукции.

- Долговые ценные бумаги – это ценные бумаги, являющиеся документами, которые удостоверяют долговые отношения между заемщиком и кредитором; они подлежат погашению в полном объеме с выплатой дохода (процента) в будущем; представляют собой облигации (бонды), долговые расписания.

ки (ноты), денежные чеки, казначейские векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты.

- Долевое участие – совместное вложение средств в денежной или в другой форме в дело с выделением величины доли.

- Добросовестная конкуренция - это такая ситуация на рынке, при которой обеспечиваются равные условия функционирования всем без исключения субъектам рыночных отношений и сбалансированность их интересов.

- Долговременный период - достаточен для увеличения производственных мощностей и привлечения дополнительных ресурсов.

- Единичная эластичность спроса - процентное изменение величины спроса равно процентному изменению цены, т.е. коэффициент ценовой эластичности равен 1.

- Закон возрастающих альтернативных издержек состоит в том, что по мере увеличения объёма производства данного блага альтернативные издержки производства дополнительных единиц блага возрастают.

- Закон предложение - показывает прямую зависимость между изменением цены и величиной спроса в определённый период времени.

- Закон спроса - при прочих равных условиях снижение цены приводит к возрастанию величины спроса, повышение цены приводит к уменьшению величины спроса.

- Закон убывающей отдачи состоит в том, что в коротком периоде, когда величина производственных мощностей является фиксированной, предельная производительность переменного фактора будет уменьшаться, начиная с определенного уровня затрат этого переменного фактора.

- Закон убывающей предельной полезности состоит в том, что с увеличением количества потребляемого блага предельная полезность блага уменьшается.

- Закон Оукена - зависимость между нормой безработицы и темпами роста ВВП, предполагающая, что увеличение безработицы на 1% над уровнем

естественной безработицы снижает реальный ВВП по сравнению с потенциальным на 2,5%.

- Заработная плата представляет собой доход в денежной форме, получаемой наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги.

- Земельная рента - плата собственнику земли за пользование землей, зависящая от плодородия и местоположения земельных участков; земельная рента включается в арендную плату.

- Земля в экономической теории - это все естественные, природные ресурсы, используемые в производстве. Это то, из чего производятся продукты, потребляемые человеком. К этим ресурсам относятся собственно земля как сельскохозяйственные угодья, полезные ископаемые, водные ресурсы, леса и др.

- Издержки производства – это затраты предприятия на производство товара (услуг).

- Издержки предельные – издержки производства и обращения, необходимые для увеличения производства и продажи товаров на одну дополнительную единицу.

- Издержки постоянные – это затраты, имеющие место вне зависимости от объема производства.

- Издержки переменные – это затраты, непосредственно связанные с объемом производства, изменяющиеся в связи с изменением данного объема.

- Издержки сбыта – издержки, связанные с реализацией готовой продукцией предприятием.

- Издержки явные – это денежные платежи предприятия поставщикам ресурсов, подлежащие непосредственной денежной оплате; платежи за использование факторов производства, которыми предприятие не владеет, а приобретает их на стороне.

Список литературы

1. Баев, И.А., Федосеев, А.В. Факторы формирования системного эффекта при интеграции предприятий промышленности // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2007. – № 17 (89). – С. 9-13.
2. Берестова, В.В., Мурыгина Л.С. Венчурный малый бизнес в Уральском Федеральном Округе // Экономика, предпринимательство и право. Креативная экономика. – 2017. – Т. 7. – № 4. – С. 239-246.
3. Борисенко Я.М., Федосеев А.В., Мурыгина Л.С. Экономическая оценка эффективности использования ресурсов (на примере СПК «Коелгинское») // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 1 (90). – С. 1252-1255.
4. Введение в рыночную экономику [Текст] / Под ред. А.Я. Лившица, И.Н. Никулиной. – М.: Высшая школа, 2019. – 448 с.
5. Долан, Э.Д. Рынок: микроэкономическая модель [Пер. с англ.] / Э.Д. Долан, Д.Е. Линдсей. – СПб. : Печатный двор, 1992. – 496 с.
6. Евплова, Е.В. Конкуренция в политической сфере / Е.В. Евплова, В.Р. Якупов, С.Н. Золотухин, А.В. Федосеев, Л.С. Мурыгина // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2022. – Т.11. – № 1 (38). – С. 10-14.
7. Евплова, Е.В., Проблемы и перспективы экономического образования в России / Д.Н. Корнеев, А.В. Федосеев, Л.С. Мурыгина, Я.М. Борисенко // Азимут научных исследований: Педагогика и психология. – 2018. – Т.7. – №4 (25). – С. 101-105.
8. Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» от 19.04.1991 N 1032-1 (в ред. от 02.07.2021). – [Электронный ресурс]: СПС КонсультантПлюс. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/ / (дата обращения: 22.10.2023).
9. Зарубежные инвесторы и их вклад в российский бизнес / Л.С. Мурыгина, Т.В. Ветлугина // Результаты современных научных исследований и разра-

боток: сборник статей II Международной научно-практической конференции 12 апреля 2017 г. – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение», 2017. – С.72-74.

10. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж. М. Кейнс. – М.: ЭКСМО, 2002. – 153 с.

11. Кларк, Дж. Распределение богатства [Пер. с англ.] / Дж. Кларк. М.: Гелиос АРВ, 1934. – 298 с.

12. Курс экономической теории [Текст] / Под ред. А.В. Сидоровича. - М.: Дело и сервис, 2017. - 1040 с.

13. Курс экономической теории [Текст] / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. - Киров: АСА, 2019. - 848 с.

14. Лысенко, Ю.В., Мурыгина, Л.С. Макроэкономика: прогнозирование и планирование [Текст]: учебное пособие. - Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2019. -145 с. - ISBN 978-5-93162-176-0

15. Маркс, К. Капитал: соч. в 50 т., 2-е изд. т. 4. [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс. - М.: Политиздат, 1955. - 609 с.

16. Маршалл, А. Принципы политической экономии: в 3 т. [Текст] / А. М. Маршалл. - М.: Издательство "Прогресс", 1983. – 408 с.

17. Мурыгина, Л.С. Западная и русская экономическая мысль о предпринимательстве // Вестник Челябинского государственного университета. – №5. – С. 45-46.

18. Мурыгина, Л.С. Развитие учения о предпринимательстве // Вестник Челябинского государственного университета. – Т. 8. – №1.– 2005. – С. 19-24.

19. Мурыгина, Л.С. Формирование конкурентной среды в транзитивной экономике на основе развития малых форм хозяйственной деятельности (теоретико-методологический аспект) // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Челябинск, 2006. – 153 с.

20. Мурыгина, Л.С. Роль малого бизнеса в формировании конкурентной рыночной среды // Сборник: Экономика. Информатика. Безопасность. Материалы

региональной научно-практической конференции. Под ред. В.А. Киселевой. – 2008. – С. 34-39.

21. Мурыгина, Л.С. Теория малого предпринимательства в условиях рыночной экономики [Текст]: монография / Л.С. Мурыгина. – Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2018. – 212 с. – ISBN 978-5-93162-126-5

22. Мурыгина, Л.С., Федосеев, А.В. Практикум по экономической теории [Текст]: учебное пособие для студентов / Л.С. Мурыгина, А.В. Федосеев. - Челябинск: Изд.-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2018. – 92 с. – ISBN 978-5-93162-115-9

23. Мурыгина, Л.С., Федосеев, В.А. Мировая экономика и международные экономические отношения: тестовые задания, задачи и ответы [Текст]: учебно-методическое пособие – Челябинск: Изд.- во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2019. – 361 с. – ISBN 978-5-93162-177-7

24. Мурыгина, Л.С. Мировая экономика [Текст]: учебно-методическое пособие / Л.С. Мурыгина. - Челябинск: Изд.- во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2019. – 103 с. – ISBN 978-5-93162-182-1

25. Мурыгина, Л.С. Менеджмент [Текст]: учебное пособие / Л.С. Мурыгина, А.В. Федосеев. – Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2019. – 117 с. – ISBN 978-5-93162-258-3

26. Мурыгина, Л.С. Региональная экономика [Текст]: учебное пособие / Л.С. Мурыгина. - Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2020. – 124с. – ISBN 978-5-93162-292-7

27. Мурыгина, Л.С., Федосеев, А.В. Экономика труда: учебное пособие / Л.С. Мурыгина, А.В. Федосеев. – Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2020. – 121 с. – ISBN 978-5-93162-332-0

28. Мурыгина, Л.С., Федосеев, А.В. Экономика, организация и нормирование труда: учебное пособие / Л.С. Мурыгина, А.В. Федосеев. – Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2021. – 145 с. – ISBN 978-5-93162-538-6

29. Мурыгина, Л.С., Федосеев, А.В. Экономика и организация труда: методические указания по выполнению самостоятельной работы студентов / Л.С. Мурыгина, А.В. Федосеев. – Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2021. – 60 с.
30. Мурыгина, Л.С. Экономика и социология труда: учебно-методическое пособие / Л.С. Мурыгина, А.В. Федосеев. – Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2022. – 161 с. – ISBN 978-5-93162-570-6
31. Мурыгина, Л.С. История российского предпринимательства: учебное пособие / Л.С. Мурыгина, А.В. Федосеев. – Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2022. – 283 с. – ISBN 978-5-93162-601-7
32. Мурыгина, Л.С. Региональные особенности развития малого бизнеса в новой экономике: монография / Л.С. Мурыгина, А.В. Федосеев. – Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2023. – 259 с. – ISBN 978-5-93162-726-7
33. Мурыгина, Л.С. Потенциал малых инновационных предприятий в российской экономике / Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2007. – №5 (77). – С.76-80.
34. Мурыгина, Л.С., Азарочкина, А. А. Проблемы развития малого бизнеса в странах СНГ [Электронный ресурс] // Международный научно-практический журнал «Форум молодых ученых». – 2022 г. – № 10 (74) – С. 10-14.
35. Мурыгина, Л.С., Руппель, Е.М. Безработица и роль малого бизнеса в ее снижении [Электронный ресурс] // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2022. – № 12 (117). – ISSN 2225-6431
36. Нуреев, Р.М. Основы экономической теории [Текст] / Р.М. Нуреев. - М.: Норма: ИНФРА-М, 2017. – 624 с.
37. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 512 с.
38. Рябинина, Е.В. Психология конкурентной борьбы / Е.В. Рябинина, Е.В. Евплова, В.Р. Якупов, А.В. Федосеев, Л.С. Мурыгина // Азимут научных ис-

следований: педагогика и психология. – 2021. – Т. 10. – № 3 (36). – С. 367-370. – ISSN: 2309-1754

39. Самуэльсон, П.А. Экономика, т. 1,2 [Текст] / П.А. Самуэльсон. – М.: МГИ "Алгон" БНИИСН, 1994. – 384 с.

40. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов, т.1 [Текст] /А.М. Смит. – М.: ЭКСМО, 2007. – 960 с.

41. Технопарк как форма интеграции науки и предпринимательства / Л.С. Мурыгина, А.В. Федосеев // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 9 (110). – С. 642-646.

42. Технологии эффективного найма: система отбора высококлассных сотрудников / Е.В. Евплова, А.В. Федосеев, Л.С. Мурыгина, В.Р. Якупов, Ф.Х. Хабибуллин // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2019. – Т.8. – № 4 (29). – С. 375-378.

43. Федосеев, А.В. Проблема оценки эффективности интеграции государственного и частного капитала / А.В. Федосеев, Е.А. Ерашкин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – № 8 (299). – С. 14-18.

44. Федосеев, А.В. Проектирование комплексной системы защиты информации // Сборник: НАУКА ЮУрГУ. Материалы 63-й научной конференции. Сер. "Секции экономики, управления и права" Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет. – 2011. – С. 197-200.

45. Федосеев, А.В. Экономика и организация производства [Текст]: учебное пособие / А.В. Федосеев. – Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2020. – 100 с.

46. Федосеев, А.В. Исследование и оценка эффективности интеграции промышленных предприятий: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Южно-Уральский государственный университет. Челябинск, 2009.

47. Федосеев, А.В. Интеграция промышленных предприятий: исследование и оценка эффективности [Текст]: монография / А.В. Федосеев. – Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2018. – 160 с.
48. Федосеев, А.В. Государственно-частное партнерство как фактор развития производственной инфраструктуры / Федосеев А.В., Ерашкин Е.А. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – Т. 8. – № 39 (180). – С. 15-20.
49. Федосеев, А.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / А.В. Федосеев, Л.С. Мурыгина. – Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2021. – 162 с. – ISBN 978-5-93162-552-2
50. Федосеев, А.В. Эффективность интеграции промышленных предприятий: монография. – Челябинск: Изд-во ЮУрГГПУ, 2021. – 160 с. – ISBN 978-5-93162-576-8
51. Федосеев, А.В. Становление института государственно-частного партнерства как фактор привлечения инвестиции в отечественную экономику [Текст] / А.В. Федосеев, Л.С. Мурыгина, Я.М. Борисенко // Экономика и предпринимательство. – №1 (90). – 2018. – С. 1279-1282.
52. Формирование конкурентной среды в транзитивной экономике на основе развития малых форм хозяйственной деятельности (теоретико-методологический аспект) / Л.С. Мурыгина // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / ЮУрГУ. – Челябинск, 2006. – 26 с.
53. Фридмен, М. Количественная теория денег [Текст] / М. Фридмен. - М.: Эльф-пресс, 1996. - 131с.
54. Экономика: учебник [Текст] / Под ред. А.С. Булатова. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 896 с.
55. Экономическая теория: учебное пособие [Текст] / А.В. Горшков, Л.И. Макарова, Л.С. Мурыгина. – Челябинск, Челяб. гос. ун-т, 2003.–157 с.

Учебное издание

Мурыгина Лариса Сергеевна

Федосеев Андрей Васильевич

ЭКОНОМИКА
учебное пособие

Издательство ЗАО «Библиотека А. Миллера»
454091, г. Челябинск, Свободы, 159

Подписано к печати 25.10.2023.
Формат 60x84 1/16 Объем 7,9 уч.-изд. л.
Тираж 100 экз. Бумага типографская
Заказ № 454

Отпечатано в типографии
Южно-Уральского государственного гуманитарно-
педагогического университета
454080, г. Челябинск, пр. Ленина, 69

Сведения об авторах:

Л.С. Мурыгина – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, управления и права ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», автор 111 научных и учебно-методических работ, занимается научными исследованиями в сфере экономики труда и бизнеса, ряд статей изданы за рубежом. Индекс Хирша – 13.



А.В. Федосеев – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, управления и права ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», автор 85 научных и учебно-методических работ, занимается научными разработками в сфере управления трудом, ряд статей изданы за рубежом. Индекс Хирша – 13.

