

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ**  
Государственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Томский политехнический университет»

---

**Г. А. Алехина, Г. А. Барышева, А. А. Вазим**

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

## **Часть 1. Микроэкономика**

Учебное пособие

*Второе издание, исправленное и дополненное*

Рекомендовано Учебно-методическим объединением по образованию в области экономики и экономической теории в качестве учебного пособия для студентов всех форм обучения (включая дистанционную) по направлению «Экономика» и другим экономическим специальностям

Томск 2006

УДК 53

А 49

**Алехина Г. А., Барышева Г. А., Вазим А. А.**  
А 49 Экономическая теория. Ч. 1. Микроэкономика: Учебное пособие –  
Томск: Изд-во ТПУ, 2006. – 131 с.

В учебном пособии в краткой форме изложены теоретические вопросы первой части экономической теории – микроэкономики, где выделены важнейшие экономические законы и понятия. По каждой теме предложена логика рассмотрения, вопросы и задания для самоконтроля. В пособии отдельно вынесен список предлагаемой основной и дополнительной литературы.

Пособие подготовлено на кафедре экономики, соответствует программе дисциплины негуманитарных факультетов и предназначено для студентов направлений 080100 «Экономика», 080503 «Антикризисное управление» и специальностей 080111 «Маркетинг», 080109 «Бухучет, анализ и аудит», 080103 «Национальная экономика», 0 «Менеджмент организаций», 080502 «Экономика и управление на предприятии» (по отраслям) Института дистанционного образования.

УДК 53

Рекомендовано к печати Редакционно-издательским  
советом Томского политехнического университета

Рецензенты:

Т. И. Коломиец – доктор экономических наук, профессор кафедры  
политэкономии ТГУ;

Л. И. Резчикова – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой  
экономики, социологии, политологии и права  
СибГМУ.

© Томский политехнический университет, 2006

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Тема 1</b>	
<b>ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.</b>	
<b>ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ.....</b>	<b>6</b>
1.1. Предмет, функции и структура экономической науки .....	6
1.2. Методы исследования экономических явлений .....	8
1.3. Основные этапы становления и развития экономической науки .....	13
Вопросы и задания для самоконтроля .....	25
<b>Тема 2</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ И ЦЕЛИ ОБЩЕСТВА.....</b>	<b>26</b>
2.1. Человеческие потребности. Пирамида А. Маслоу .....	26
2.2. Экономические ресурсы и проблема их ограниченности. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость ресурсов .....	28
2.3. Кривая производственных возможностей. Эффективное и рациональное использование ресурсов. Общественное разделение труда.....	29
Вопросы и задания для самоконтроля .....	35
<b>Тема 3</b>	
<b>ОСНОВЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА.....</b>	<b>37</b>
3.1. Основные формы общественного хозяйства .....	37
3.2. Условия и причины возникновения товарного производства .....	39
3.3. Деньги как развитая форма товарно-денежных отношений .....	42
3.4. Преимущества и недостатки рыночного механизма. Роль государства в условиях рынка.....	44
3.5. Рыночная система и ее формирование в России .....	47
Вопросы и задания для самоконтроля .....	49
<b>Тема 4</b>	
<b>ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....</b>	<b>50</b>
4.1. Спрос. Кривая спроса. Закон спроса .....	50
4.2. Предложение. Кривая предложения. Закон предложения .....	51
4.3. Рыночное равновесие. Равновесная цена. Устойчивость рыночного равновесия .....	52
Вопросы и задания для самоконтроля .....	54

<b>Тема 5</b>	
<b>МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....</b>	<b>55</b>
5.1. Эластичность спроса .....	55
5.2. Эластичность предложения .....	59
Вопросы и задания для самоконтроля .....	60
<b>Тема 6</b>	
<b>ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА .....</b>	<b>61</b>
6.1. Рациональность потребителя и свобода выбора .....	61
6.2. Концепция полезности товара.....	63
6.3. Кривые безразличия .....	65
Вопросы и задания для самоконтроля .....	68
<b>Тема 7</b>	
<b>ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СПОСОБ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ .....</b>	<b>70</b>
7.1. Предпринимательская деятельность и предпринимательские способности.....	70
7.2. Основные организационно-правовые формы предприятий в рыночной экономике .....	71
Вопросы и задания для самоконтроля.....	75
<b>Тема 8</b>	
<b>ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА ФИРМЫ.....</b>	<b>76</b>
8.1. Экономические и бухгалтерские издержки производства .....	76
8.2. Постоянные и переменные издержки .....	78
8.3. Предельные издержки .....	81
8.4. Эффект масштаба .....	84
Вопросы и задания для самоконтроля .....	86
<b>Тема 9</b>	
<b>ФИРМА И РЫНОК: РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ .....</b>	<b>88</b>
9.1. Совершенная конкуренция .....	88
9.2. Правило максимизации прибыли.....	89
Вопросы и задания для самоконтроля.....	93

<b>Тема 10</b>	
<b>ФИРМА В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....</b>	<b>95</b>
10.1. Несовершенная конкуренция. Олигополия и монополия .....	95
10.2. Эффективность конкурентных рынков: монопольная конкуренция .....	99
10.3. Показатели монопольной власти .....	100
10.4. Типы конкурентного поведения.....	102
10.5. Антимонопольная политика .....	104
Вопросы и задания для самоконтроля:.....	105
<b>Тема 11</b>	
<b>РЫНКИ РЕСУРСОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ .....</b>	<b>106</b>
11.1. Спрос на факторы производства .....	106
11.2. Теория предельной производительности факторов производства ...	104
Вопросы и задания для самоконтроля.....	114
<b>Тема 12</b>	
<b>РЫНОК ТРУДА. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА.....</b>	<b>115</b>
12.1. Понятие заработной платы и определение ее общего уровня .....	115
12.2. Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции .....	117
Вопросы и задания для самоконтроля.....	119
<b>Тема 13</b>	
<b>РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ. РЫНКИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ ...</b>	<b>120</b>
13.1. Земельная рента: сущность, виды, условия образования.....	120
13.2. Рынок капитала. Ссудный процент .....	124
Вопросы и задания для самоконтроля.....	129
<b>ЛИТЕРАТУРА .....</b>	<b>130</b>

## Тема 1

# ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

- 1.1. Предмет, функции и структура экономической науки
- 1.2. Методы исследования экономических явлений
- 1.3. Основные этапы становления и развития экономической науки

### 1.1. Предмет, функции и структура экономической науки

Экономическая теория занимает особое место в системе гуманитарных и социально-экономических дисциплин. Жизнь любого цивилизованного человека пронизана экономикой. Она требует понимания экономических закономерностей и владения экономическим мышлением, что позволяет самостоятельно принимать экономически взвешенные хозяйственные решения.

Слово «экономика» является производным от греческого – «искусство ведения домашнего хозяйства». В современном мире это понятие представляет собой, по меньшей мере, три основных значения:

1) совокупность общественных отношений, связанных с производством и всей хозяйственной деятельностью людей (населения, труда, управления);

2) хозяйственная деятельность людей или хозяйство отдельного района, страны, группы стран (экономика г. Томска, экономика России, мировая экономика и т. д.);

3) научные дисциплины, изучающие области хозяйственной жизни общества. В последнее время понятие «экономическая наука» употребляют для классификации дисциплин и предметов, связанных с экономикой: экономика промышленности, экономика труда, экономика туризма, а также бухгалтерский учет, аудит, математическая экономия и т. д.

На основе этих трех значений можно предложить и наиболее общее определение экономики. Экономика – это любая деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий жизни.

Выдающийся экономист П. А. Самуэльсон в своей Нобелевской лекции (1972) сформулировал значение экономики следующими словами: «...Экономика как наука длительное время развивалась в отрыве от проблем экономики как объекта исследования. Действительно, только в

последней трети нашего века, уже в период моей научной деятельности, экономическая теория начала активно претендовать на то, чтобы приносить пользу бизнесмену-практику и государственному чиновнику».

Экономическая наука представляет единую систему, в которой выделяют два основных направления:

1) экономическую теорию – политическую экономию с охватом финансовых наук;

2) конкретные экономические науки (учение об организации и экономике производства), например, экономику целой отрасли национального хозяйства, сферу финансов, или экономику на стыке с другими дисциплинами (экономическую географию, экономическую психологию и т. д.).

**Экономическая теория** – наука общественная, она исследует связи и отношения между людьми и поведение человека в обществе. Но, в отличие от социологии и философии, рассматривается не общество в целом, а лишь сфера его экономической жизни, хозяйственные связи и экономическое поведение людей (например: денежные доходы, ценообразование, безработица и инфляция, бедность, неравенство и т. д.).

Объектом исследования экономической науки являются экономические явления; субъектом – человек, группа людей, государство; предметом – жизнедеятельность людей и проблемы эффективного хозяйствования.

Основная задача экономической теории – дать не просто описание, а показать их взаимообусловленность и взаимосвязь экономических явлений и событий.

**Функции экономической науки:** познавательная, методологическая, образовательная, практическая.

Конкретные экономические дисциплины вырабатывают систему правил, необходимых для практической деятельности. На основе наблюдаемых в прошлом явлений и взаимосвязей формируется и реализуется политика. Каждое общество выстраивает свои правила, законы и правовые нормы хозяйствования. По странам они резко различаются и проявляются в разных формах налогов, постановлений государственных учреждений, монетарной и фискальной политики.

Экономическая наука условно подразделяется:

- на микроэкономику – за основу берется наименьшая хозяйствующая единица (отдельный потребитель, фирма), а также взаимовлияние между субъектами хозяйственной деятельности, которое проявляется в ценах на товары и услуги;

- макроэкономику – исследование экономики страны в целом, ее экономических закономерностей для принятия политических решений.

Главное внимание уделяется национальному доходу общества, проблемам занятости, темпам инфляции, направлениям правительственных доходов и расходов. Макроэкономический анализ нацелен на достижение полной занятости, стабильности цен, эффективный экономический рост.

Экономисты выделяют еще два раздела экономики:

- мезоэкономику – рассмотрение подсистем национальной экономики или целого комплекса отраслей, регионов и т. д.;
- мегаэкономику – изучение законов и поведения мировой экономики в целом.

Макроэкономические и микроэкономические процессы так тесно взаимосвязаны, что зачастую их трудно разделить. От того, насколько полно они учитываются при анализе экономики, во многом зависит результативность предложений и рекомендаций экономистов.

Экономика тесно связана, а иногда и взаимодействует с правовыми, науками, социологией, экономической психологией, физиологией труда и т. д. Экономическая наука является ядром экономической политики, если эта политика стремится быть научно обоснованной.

## **1.2. Методы исследования экономических явлений**

Изучение экономической теории приводит к пониманию между различными, на первый взгляд не связанными явлениями. Слово «метод» происходит от греческого «methodos», что буквально означает «путь к чему-либо». Поэтому метод в самом широком смысле можно определить как деятельность, направленную на достижение какой-либо цели. Метод науки, с одной стороны, отражает уже познанные законы исследуемой сферы окружающего мира, а с другой – выступает как средство последующего познания. Таким образом, метод одновременно является и результатом процесса исследования, и его предпосылкой. Сохраняя свойства и законы изучаемого объекта, он в то же время несет на себе отпечаток целесообразной деятельности познающего его субъекта. Объективное переходит в субъективное, и наоборот.

Обычно метод исследования формируется на базе определенной методологии, которая включает в себя мировоззренческий подход, исследование предмета, структуры и места данной науки в общей системе знаний и собственно метод. В ходе процесса познания происходит постоянное взаимодействие предмета и метода. Предмет предполагает определенный метод исследования, а метод формирует предмет.

На разных этапах развития в экономической теории использовались различные методы исследования. Первым методом, который использовала экономическая наука, была формальная логика. Формальная логика – это изучение мысли с точки зрения ее структуры, формы. Ос-

нователем формальной логики считается Аристотель, открывший своеобразную форму умозаключения (силлогизм) и сформулировавший основные законы логики. Простейшей категорией формальной логики является понятие. Оно фиксирует мысль о предмете. Обычно понятие определяется через более широкое понятие путем добавления к родовому признаку видового различия. Суждение – это мысль, в которой утверждается или отрицается что-либо о чем-либо. Формой взаимосвязи суждений выступает умозаключение. Умозаключение представляет собой прием мышления, посредством которого из некоторого исходного знания выводится конечное знание. Наиболее известной формой умозаключения является силлогизм. Формальная логика характеризуется обширным набором методов и приемов познания. Важнейшие из них – анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, аналогия, гипотеза, доказательство, определенные законы мышления.

Чтобы пройти путь от разрозненных фактов к выработке стратегически правильного решения, необходимо провести методологически верный экономический анализ.

**Методология** экономической теории – это общий подход к изучению экономических явлений, единое понимание действительности, единая философская основа. **Методы изучения** – совокупность приемов исследования в науке и воспроизведения их в системе экономических категорий и законов.

Основные методы исследования в экономике приложимы и к ее отраслевой направленности. Среди них выделяют общенаучные и частные.

#### **Общенаучные методы:**

- *Диалектика* – это наука о наиболее общих законах развития природы, общества и человеческого мышления. Она является целостным методом, органической системой категорий и законов. Основными принципами систематизации понятий стали принципы взаимосвязи и развития. Экономическая система впервые была рассмотрена как развивающаяся взаимосвязь категорий и законов. Это означало, что каждое из явлений и система в целом анализируются в процессе самодвижения от низшего к высшему, от старого к новому. Противоречие выступает как внутренний источник и основной принцип движения. Само развитие понимается как **переход количественных изменений в качественные и обратно**, как **единство и борьба противоположностей**, как **отрицание отрицания**.

- *Материалистический подход* к изучению экономических процессов означал не только объективное признание существования реального мира. В соответствии с материалистическим подходом главным действующим субъектом исторического процесса выступает занятый производственной деятельностью общественный человек. Структурооб-

разующим элементом был провозглашен способ производства материальных и духовных благ, определяющий юридическую и политическую надстройку, формы общественного сознания.

- *Метод абстракции* предполагает отвлечение исследователя от всего второстепенного в исследуемом явлении, чтобы полнее сосредоточиться на сущностных характеристиках. Таким образом, возникают абстрактные понятия: производство вообще, товар, потребности и т. д. При помощи абстрактного мышления происходит раскрытие сущностных экономических явлений, что влечет за собой появление логических понятий. Логические понятия, отражающие наиболее существенные стороны экономической жизни общества, называются **экономическими категориями**.

- *Сочетание исторического и логического*. Используя исторический метод, экономическая теория исследует хозяйственные процессы в той последовательности, в какой они возникали и развивались. Логическое исследование не всегда зеркально отражает историческое развитие процесса. Историческое описание всегда перегружено несущественными подробностями, которые не влияют на логику развития процесса. Поэтому из всей совокупности явлений и процессов необходимо выделить наиболее простые явления, возникающие раньше других и являющиеся основой для возникновения более сложных. Например, логической основой для зарождения рыночных отношений является простой обмен.

#### **Частные методы:**

- *Наблюдение и сбор фактов*. Прежде чем теория может стать основой для принятия решений в экономической политике, необходимо собрать данные, касающиеся экономической проблемы.

- *Анализ* – это мысленное разложение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из этих частей отдельно. Неправильно проведенный анализ может превратить конкретное в абстрактное, умертвить живое.

- *Синтез* (сложение) в какой-то мере компенсирует недостатки анализа в образовании понятий. Анализ и синтез – взаимодополняющие друг друга методы. Однако ни анализ, ни синтез не раскрывают внутренние противоречия предмета и, следовательно, не отражают самодвижения, развития анализируемого объекта.

- *Метод индукции и дедукции*. Путем индукции обеспечивается переход от изучения единичных фактов к общим положениям и выводам. Дедукция дает возможность из общих выводов сделать частные заключения. Оба метода применяются в логическом единстве.

- *Сравнение* – метод, определяющий сходство или различие явлений и процессов – играет важную роль в формальной логике. Оно

широко используется при систематизации и классификации понятий, т. к. позволяет соотнести неизвестное с известным, выразить новое через имеющиеся понятия и категории.

- *Аналогия* – это метод познания, основанный на переносе одного или ряда свойств с известного явления на неизвестное.

- *Проблема* – это четко сформулированный вопрос или комплекс вопросов, возникший в процессе познания. Постановка проблемы возможна до начала исследования, в ходе исследования и при его завершении. Если проблемы сформулированы до начала исследования, такие проблемы называются явными, если нет – то неявными. Методы решения проблемы могут быть известны заранее, а могут быть найдены в процессе работы. Научная теория состоит из ядра и защитного пояса. Ядро включает наиболее фундаментальные положения теории; защитный пояс образуют вспомогательные гипотезы, которые конкретизируют теорию, расширяя область ее применения. Доказанные гипотезы сливаются с ядром, недоказанные служат объектом полемики с оппонентами, защищая ядро теории. Например, ядром марксизма являются трудовая теория стоимости, теория прибавочной стоимости, всеобщий закон капиталистического накопления, а их защитным поясом – закон тенденции нормы прибыли к понижению.

- Под *доказательством* в формальной логике понимается обоснование истинности одной мысли с помощью других. Формальная логика предлагает универсальную структуру доказательства. Она состоит из тезиса, оснований доказательства (аргументов) и способа доказательства (демонстрации). Существуют различные виды доказательств. В зависимости от целей выделяют доказательства истинности и ложности (опровержение); в зависимости от способа доказательства – прямые и косвенные, теоретические и эмпирические.

- *Математические методы* позволяют выявить количественную сторону явлений.

- *Статистические методы*, используемые в исследованиях, отражают экономические явления в цифровых значениях.

- *Нормативный и позитивный анализ* Дополнительно можно выделить. Позитивный анализ предполагает объяснение и прогнозирование экономических явлений, а нормативный предлагает ответ на вопрос, как должно быть. Например: позитивный анализ – США богаче, чем Россия, а нормативный анализ – необходимо сократить денежную массу в стране, чтобы снизить инфляцию.

- *Метод экономико-математического моделирования* играет особую роль. Этот метод получил широкое распространение в XX в. Модель – это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется его объективными свойствами.

ми и субъективным целевым характером исследования. Создание модели связано с потерей части информации. Это позволяет абстрагироваться от второстепенных элементов, сконцентрировать внимание на главных элементах системы и их взаимосвязи.

При этом необходимы определенные *допущения*. Например, цена на мебель выросла, а на все остальные товары, сырье и ресурсы осталась прежней... В таком случае данная ситуация приведет к росту прибыли производителей только мебельной отрасли. Однако в реальном мире такая «чистота» эксперимента недостижима. Поэтому экономисты, изучающие рынок мебели, принимают за возможность наличие **«прочих равных условий»**.

В качестве примера одной из экономических моделей можно привести модель **рационального потребителя**. Рациональный потребитель стремится купить товары с максимальной пользой для себя. Он будет абсолютно уверен в необходимости любой покупки, т. к. неоднократно оценит свою потребность в этой покупке.

Другим простейшим видом экономико-математического моделирования является *моделирование в двумерном пространстве при помощи графиков*. Большая опасность данного метода кроется в возможном отрыве модели от жизни. Необходимо помнить что модель – это упрощение того «что есть», а не того, как «должно быть».

- Большинство моделей выражаются графически и математически с помощью математических уравнений и формул. Поэтому графический метод также может быть отнесен к экономической методологии.

- *Метод проведения эксперимента* также иногда используется экономистами. **Эксперимент** – постановка и проведение научного опыта на практике в контролируемых условиях. Например, в рамках группы работников отрабатывается новая система оплаты труда и т. д. Эксперимент – это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью изучения его в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического изменения. Эксперименты могут проводиться как на микро-, так и на макроуровне, как в условиях рыночной экономики, так и вне её. Широкие эксперименты на макроуровне проводились в СССР с первых лет советской власти. На Западе они связаны прежде всего с именами Дж. М. Кейнса, М. Фридмена и их последователей. В последующий период роль экономических экспериментов заметно возросла, и в настоящее время научно обоснованная политика немислима без проведения широких и разнообразных экономических экспериментов. Экономические эксперименты позволяют на практике проверить обоснованность тех или иных экономических рекомендаций и программ, не допустить крупных народнохозяйственных ошибок и провалов.

Однако необходимо помнить, что экономическая наука социальна по своей природе, связана с общественным поведением людей, что ограничивает возможность проведения широкомасштабных экспериментов и возможность бездумного перенесения результатов одного эксперимента на другие области экономической жизнедеятельности людей.

- *Системный подход.* Благодаря сочетанию различных методов обеспечивается комплексный подход к изучению сложных (многоэлементных) объектов в экономике. Такие объекты (системы) рассматриваются как комплекс взаимосвязанных частей (подсистем) единого целого, а не механическое соединение разрозненных элементов. Важность системного подхода заключается в том, что вся экономика состоит из множества больших и малых систем.

### **1.3. Основные этапы становления и развития экономической науки**

Экономическая жизнь многообразна и теорий, описывающих ее, множество. Предмет экономической теории как науки определился далеко не сразу, он выделился в результате длительного исторического развития.

Проблемы, которые всегда интересовали экономистов, – источники богатства нации и способы его увеличения. Предметом исследования и древних, и современных ученых являются формы рационального хозяйствования, которые обеспечат рост благосостояния общества.

Первые представления об экономике мы находим у крупных мыслителей и отдельных правителей рабовладельческих государств, живших до нашей эры: свод законов месопотамского царя Хаммурапи (1792–1750 гг. до н. э.), а также изречения древнекитайского ученого Конфуция, заложившего этико-политические основы учения, оказавшего огромное влияние на развитие духовной культуры, политической жизни и общественного строя Китая на протяжении более чем двух тысяч лет. Конфуцианство призывало государей управлять народом не на основе законов и наказаний, а примером высоконравственного поведения, на основе обычного права, не обременяя народ тяжелыми налогами и повинностями. Доказательства идеологов древнего мира основывались преимущественно на категориях морали, этики, нравственности и были направлены против крупных торгово-ростовщических операций, т. е. против свободного функционирования денежного и торгового капитала.

Экономическая мысль Древней Греции связана с именами Ксенофонта (430–354 гг. до н. э.), Платона (428–347 гг. до н. э.) и Аристотеля (384–322 гг. до н. э.). Так, Ксенофонт (445–355 гг. до н. э.) составил руководство по управлению домашним хозяйством рабовладельца. В

трактате «О домашнем хозяйстве» он дал характеристику образцового хозяйства и образцового гражданина. В его труде «О домашнем хозяйстве» выражена точка зрения господствующих классов:

- естественным происхождением является разделение труда на умственный и физический, а людей – на свободных и рабов;
- любой товар обладает полезными свойствами (потребительная стоимость) и способен обмениваться на другой товар (меновая стоимость).

Фома Аквинский (Фома Аквинат) (1225–1274) – монах-доминиканец, доктор Парижского университета, который читал лекции в Париже, Кельне, Риме и Неаполе, в своем основном произведении «Сумма теологии» так дает оценку товарно-денежным отношениям: «Деньги не могут порождать деньги, необходимо сословное деление общества... богатство подразделяется на естественное (плоды земли и ремесла) и искусственное (золото и серебро)..., необходимо признание частной собственности».

В России XII–XIII вв. также существовали проблемы экономической и политической сферы. В это время издается «Русская правда» – свод законов Киевского государства.

Самостоятельное развитие экономической теории началось в XV–XVI вв. В это же время появился и термин «политическая экономия», автором которого стал Антуан Монкретьен (1575–1622).

### **В развитии экономической теории выделяют следующие этапы:**

**Меркантилизм** (от итал. «меркани» – торговец). Основная сфера, создающая богатство, – сфера обращения. Богатство страны приумножается в результате внешней торговли. Политика меркантилизма заключалась в поощрении развития промышленности (с целью увеличения производства товаров для экспорта), особенно мануфактурной, в активном протекционизме, в поддержке экспансии торгового капитала (в частности, в поощрении создания монопольных торговых компаний), в развитии мореплавания и флота, в захвате колоний, в резком повышении налогового обложения для финансирования всех вышеназванных мероприятий.

Концепция меркантилизма отражала интересы крупных торговых монополий. Меркантилизм в своем развитии прошел два этапа: **монетаризм и протекционизм**. Для раннего меркантилизма (монетаризма) характерны следующие взгляды:

- всестороннее ограничение импорта товаров;
- вывоз золота и серебра из страны карался смертной казнью;
- установление высоких цен на экспортируемые товары;

- система биметаллизма (фиксированное соотношение между золотыми и серебряными монетами).

Главным в раннем меркантилизме являлась теория денежного баланса, обосновывавшая политику, направленную на увеличение денежного богатства часто законодательным путем. В целях удержания денег в стране запрещался их вывоз за границу, все денежные суммы, вырученные от продажи, иностранцы были обязаны истратить на покупку местных изделий. Задача экономики – манипулирование политикой государства для извлечения суперприбыли. Монетаризм характеризуется идеализацией золота и серебра как единственной формы богатства. Протекционизм (от лат. *protectio* – покровительство, защита). Позже меркантилисты обратились к сфере товарного обмена – источнику богатства. Появилась теория торгового баланса – уже не запрещается вывоз денег из страны, а рекомендуется увеличить экспорт промышленных товаров, обложить иностранные товары высокими пошлинами, покровительствовать национальной экономике, проводить политику протекционизма.

Представители меркантилизма: Т. Мен, А. Монкретьен, У. Стаффорд, Ж-Б. Кольбер; в России – Ордын-Нащекин (1605–1680), Петр I (1672–1725), И. Т. Посошков (1652–1726).

**Классическая политическая экономия** исследовала сферу производства. Источником богатства считается производство, а торговля лишь обменивает созданные блага. Богатством являются не деньги, а товары. У истоков классической политической экономии стоят У. Петти (Англия) и П. Буагильбер (Франция) – физиократы (от греч. *phusis* – природа, *kratos* – власть).

Наличие развитого сельскохозяйственного производства во Франции в середине XVIII в. позволило отождествить производство с землей и ее недрами. Основной постулат физиократов: Земля – мать богатства, а труд – его отец. Физиократы подвергали критике меркантилизм, считая, что внимание производства должно быть обращено не на развитие торговли и накопление денег, а на создание изобилия «произведений земли», в чем, по их мнению, заключается подлинное благоденствие нации. Физиократы выражали интересы крупного капиталистического фермерства. Центральные идеи теории физиократов:

- Экономические законы носят естественный характер и отклонение от них ведет к нарушению процесса производства.
- Источник богатства есть сфера производства материальных благ – земледелие.
- Только земледельческий труд является производительным, т. к. при этом работают природа и земля.

- Промышленность и торговая деятельность – сфера бесплодная, непроизводящая. Под чистым продуктом они понимали разницу между суммой всех благ и затратами на производство продукта. Этот избыток (чистый продукт) – уникальный дар природы.

- Промышленный труд лишь изменяет его форму, не увеличивая размера чистого продукта.

Физиократы различали вещественные составные части капитала, «ежегодные авансы», годовые затраты и «первичные авансы», представляющие собой фонд организации земледельческого хозяйства и затрачивающиеся сразу на много лет вперед. Деньги не причислялись ни к одному из видов авансов, деньги сами по себе бесплодны. Накопление денег считалось вредным, поскольку оно изымает деньги из «обращения и лишает их единственной полезной функции – служить обмену товаров. Основоположник школы физиократов Франсуа Кенэ (1694–1774) занялся проблемами экономики в 60 лет, будучи придворным медиком Людовика XV. Ф. Кенэ – автор «Экономической таблицы», в которой показал распределение совокупного годового продукта, создаваемого в сельском хозяйстве между тремя классами: производительным, бесплодным и классом собственников. К производительному классу он относил лиц, занятых в сельском хозяйстве: фермеров и сельских наемных рабочих. К бесплодному классу он причислял лиц, занятых в промышленности, а также купцов. Собственниками он считал лиц, получающих ренту – землевладельцев и короля. В этом произведении Ф. Кенэ представил основные пути реализации общественного продукта по трем классам, объединив все акты обмена в массовое движение денег и товаров, но при этом исключив процесс накопления.

**Рыночная школа.** Самые яркие представители А. Смит (1723–1790) и Д. Рикардо (1772–1823).

Методология учения А. Смита основана на концепции экономического либерализма, основные положения которой заключаются в следующем:

- интересы отдельных лиц совпадают с интересами общества;
- «экономический человек»; по Смиту, есть лицо, наделенное эгоизмом и стремящееся ко все большему накоплению богатства;
- непременным условием действия экономических законов является свободная конкуренция;
- погоня за прибылью и свободная торговля А. Смитом оценивается как деятельность, выгодная всему обществу;
- 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.

Задача политической экономии, по А. Смиту, состоит в увеличении могущества и богатства страны. В основе экономических взглядов основоположника рыночной школы лежит следующая идея: продукты материального производства – это богатство нации, а величина последнего зависит от доли населения, занятого производительным трудом, и от производительности труда.

Главный фактор увеличения уровня производительности труда – разделение труда или специализация. Результатом разделения труда являются:

- экономия рабочего времени;
- совершенствование навыков работы;
- изобретение машин, облегчающих ручной труд.

Принцип полного невмешательства государства в экономику страны – «*laissez faire*», по А. Смиту, является условием богатства. Государственное регулирование необходимо при возникновении угрозы всеобщему благу. А. Смит сформулировал четыре правила налогообложения:

- пропорциональность – граждане государства обязаны платить налоги соразмерно получаемым средствам;
- минимальность – каждый налог должен взиматься так, чтобы он извлекал у населения возможно меньше сверх того, что поступает в государство;
- определенность – должны быть четко установлены время уплаты, способ и размер налога. Эта информация должна быть доступна любому налогоплательщику;
- удобство для плательщика – время и способ уплаты налога должны соответствовать требованиям плательщиков.

Ученый выступал в защиту свободной торговли между странами. Показал взаимовыгодность международной торговли, исходя из различных уровней издержек производства в различных странах.

Основные положения методологии исследования Д. Рикардо:

- система политической экономии представлена как единство, подчиненное закону стоимости;
- признание объективных экономических законов, т. е. законов, не зависящих от воли человека;
- количественный подход к экономическим закономерностям – была сделана попытка найти количественное соотношение между такими категориями, как стоимость, заработная плата, прибыль, рента и т. д.;
- применение абстрактного метода – исключение случайных явлений и выявление закономерности.

Главную задачу политической экономии Д. Рикардо видел в определении законов, управляющих распределением продукта между клас-

сами. Различая потребительную и меновую стоимость, он считал, что последняя обуславливается количеством затраченного труда, а также величиной и продолжительностью капиталовложений. Цена товара в краткосрочном периоде определяется спросом и предложением, а в долгосрочном – издержками на производство товара. Изменение заработной платы работников ведет к изменению прибыли предпринимателя, а не цены, причем рост заработной платы ведет к снижению прибыли и наоборот. Это положение называют законом стоимости денег как товара. Действие этого закона ведет к росту заработной платы и повышению цен на товары.

Заработная плата, по Д. Рикардо, представляет собой доход наемного рабочего, плату за труд и зависит от демографических процессов. Чем больше предложение рабочих рук, тем ниже заработная плата работников, и наоборот. Заработная плата удерживается в пределах прожиточного минимума в силу естественного закона численности народонаселения – «железный закон» заработной платы. Положение рабочего класса, несмотря на экономический рост, будет ухудшаться из-за роста цен на сельскохозяйственную продукцию.

Тенденция падения заработной платы может быть остановлена при контроле заработной платы со стороны государства. Прибыль, по мнению Д. Рикардо, есть избыток стоимости над заработной платой; это продукт неоплаченного труда рабочего. Рост производительности труда является одним из способов увеличения прибыли.

Д. Рикардо сформулировал «закон падения нормы прибыли». Его суть в следующем: падение производительности труда сельскохозяйственного производства приведет к росту цен на продукты питания и росту минимальной заработной платы, которая будет занимать большую часть в стоимости продукции, а следовательно, норма прибыли будет снижаться. Рента – это избыток стоимости над средней прибылью, который образуется за счет различного плодородия и местоположения земель. Основанием на получение ренты служит собственность на землю. К факторам, образующим ренту, Д. Рикардо относил:

- различное плодородие участков;
- местоположение участка относительно рынка сбыта продукции.

Заслуга Д. Рикардо состоит в том, что он первым охарактеризовал дифференциальную ренту как разницу между стоимостью продуктов сельского хозяйства на лучших и на худших участках. Главным условием роста экономики он считал устойчивое денежное обращение, лучшей базой денежной системы – золото. Признавал возможность замены золота на бумажные деньги, но по твердому курсу. Д. Рикардо сформулировал теорию сравнительного преимущества. В этой теории доказана

выгодность международной торговли на основе сопоставления сравнительных издержек.

В целом, классиками политической экономии был выдвинут целый ряд плодотворных концепций, которые актуальны и по сей день.

В начале XIX в. политическая экономия испытывала глубокий кризис. Одновременно возникли сильные и влиятельные течения, сформировавшиеся в конце XIX – начале XX вв., представленные широким разнообразием позиций: **марксистская политэкономия, неоклассическое направление экономики, кейнсианство, институционализм.**

Т. Р. Мальтус (1766–1834), английский ученый, выдвинул самобытную теорию народонаселения, основные моменты которой состоят в следующем:

- 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 народонаселения жестко ограничивается средствами существования.

В природе, по Мальтусу, соответствие между численностью населения и количеством средств существования достигается эпидемиями, голодом, войнами, непосильным трудом, истребляющим огромные массы людей.

Проблему чрезмерного роста населения Т. Мальтус решал через изменение заработной платы. Рост населения ведет к падению заработной платы и ограничивает рост населения в будущем. Иными словами, низкий уровень жизни рабочих определяется биологическими законами, а не социальными проблемами. Т. Мальтус выступал против государственной поддержки нищих, т. к. видел в этом поощрение «неблагодарных» за счет взимания налогов с «трудолюбивых» граждан. Критически относился автор и к идее выравнивания доходов. Деление на богатых и бедных он считал полезным, потому как двигателем улучшения благосостояния общества являются как возможность улучшения своего состояния, так и боязнь уменьшения своего богатства. Проблему ограниченности ресурсов Т. Мальтус видел в следующем:

- ресурсы Земли ограничены;
- из-за вовлечения в оборот худших земель отдача вложенного труда и капитала будет снижаться.

Мальтус в своих экономических взглядах представлял интересы крупной земельной аристократии Англии – лендлордов.

**Мелкобуржуазная политическая экономия (или экономический романтизм)** – направление экономической мысли, выражающее интересы мелкой буржуазии. Жан Шарль Леонар Симонд де Сисмонди

(1773–1842) является завершителем классической школы во Франции и родоначальником экономического романтизма. Основным трудом С. Сисмонди называется «Новые начала политической экономии» (1819). В нем он критикует систему капитализма, показывая всю невыгодность положения рабочего. Конкуренция и наемный труд, по С. Сисмонди, являются причинами возникновения неравенства. В условиях капитализма свободная конкуренция сталкивает интересы товаропроизводителей, и поэтому ее следует законодательно ограничивать. К законодательным мерам по ограничению конкуренции следует относить:

- поощрение мелкого капитала;
- ограничение использования новой техники;
- участие рабочих в процессе формирования прибыли.

Государство должно руководить процессами производства и распределения богатства в интересах мелкого производителя. С. Сисмонди разработал социальные программы реформ по улучшению экономического положения рабочего класса.

О. Пьер-Жозеф Прудон (1809–1865) – идеолог мелкобуржуазной политической экономии в период сложившегося капитализма. В своей работе «Что такое собственность» описывает собственность как причину нарушений равенства в обществе. Сделал вывод, что решение общественных противоречий мыслимо лишь посредством уравнивания действующих в обществе социальных сил, в осуществлении идеи справедливости и моральном совершенствовании личности человека. Одно из условий воплощения в жизнь своих идеалов Прудон видел в отказе женщин от работы в промышленности и от участия в общественной жизни.

Причины возникновения экономического романтизма:

- промышленный переворот и буржуазная революция, в результате которых происходило разорение мелких ремесленников и крестьян;
- появление огромной армии безработных.

**Марксистская политэкономия** – «библия рабочего класса». Основатель – К. Маркс (1818–1883) – считал рынок могучим средством накопления капитала. Он полагал, что противоречия капиталистического строя столь серьезны, что рыночный механизм не сможет с ними справиться и обречен на гибель. Кратко можно выделить следующие основные положения марксизма:

- труд – единственный источник стоимости. Труд бывает живой (работника) и овеществлённый (товары, станки, здания);
- труд имеет две категории – необходимый и прибавочный. Эксплуатация – это присвоение прибавочного труда;
- основа эксплуатации – собственность. Поэтому для ликвидации эксплуатации требуется ликвидировать отношения собственности;

- капиталистические отношения стимулируют накопление капитала и ускоряют экономическое развитие;
- капитализм вызывает отчуждение человека от результатов его труда;
- современный капитализм отчуждать может даже капитал. Это называется отделение капитала-функции от капитала-собственности;
- всё это приводит к росту числа наёмных работников, превращению их в армию наёмного труда, что неизбежно приведёт к революции.
- революция установит новый общественный строй, лучший, чем капитализм.

В России марксизм прижился из-за очень тяжелого положения пролетариата. Эта экономическая теория развивалась в СССР до 80-х гг. Она отражала господствующую идеологию, была единственной и самодовлеющей. Постепенно она стала крайне косной, что губительно сказалось на развитии экономической теории в России. После начала рыночных реформ в России произошёл полный отказ от развития марксизма.

**Маржинализм** (от франц. *marginal* – предельный) зародился в 70-е гг. XIX в. как критическое осмысление теории К. Маркса. Маржиналисты абстрагировались от изучения сущности капитализма как способа производства, основанного на эксплуатации. Чтобы подчеркнуть социальную нейтральность своих исследований, У. Джевонс отказался от термина «политическая экономия» в пользу «экономикс». Маржиналисты воспевали свободную конкуренцию, «чистую экономику» вне зависимости от формы ее организации. Ввели в оборот термин «экономический человек», который руководствуется только экономическим интересом максимизации дохода и минимизации затрат. Основную задачу видели в поиске наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования. Такой подход получил название *микроэкономический*.

В 90-е гг. XIX в. А. Маршалл встроил в концепцию маржинализма элементы из теории Риккардо, в результате чего теория выиграла и стала называться **неоклассической**. Представители: А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, А. Пигу, а также П. Самуэльсон, опубликовавший в 1948 г. свой учебник «Экономикс», выдержавший затем 48 изданий. Автор подчеркивает, что экономикс тесно соприкасается с социальными науками, домоводством, управлением предприятия. Неоклассическое направление представлено современными теориями монетаризма и неолиберализма.

**Монетаризм** – теория стабилизации экономики, в которой главное место отводится денежным факторам. Монетаристы сводят управление страной к контролю государства над денежной массой, эмиссией

денег, находящихся в обращении, достижению сбалансированного бюджета и установлению высокого банковского процента. По мнению М. Фридмена, все крупные потрясения объясняются последствиями денежной политики государства. В России ярким последователем взглядов монетаристов является Е. Т. Гайдар.

**Неолиберализм** гласит о необходимости сокращать вмешательство государства в экономику (принцип А. Смита), ибо частное предпринимательство способно вывести экономику из кризиса и обеспечить подъем благосостояния населения. Отсюда делается вывод предоставления максимальной свободы предпринимателям и торговцам. Главные теоретики – Людвиг фон Мизес (1881–1973) и его ученик Фридрих фон Хайек (1899–1992). На теории либерализма основывался немец Л. Эрхард (1897–1977), который создал теорию социально ориентированного рыночного хозяйства.

Исторический опыт убеждает, что кризис в экономике является мощным стимулом к развитию экономической науки. Кризис 20 – 30-х гг. показал невозможность преодолеть противоречия капитализма.

В отличие от неоклассиков Д. М. Кейнс (1883–1946) предметом своего анализа сделал народное хозяйство в целом. В связи с этим появляется **кейнсианство**, которое провозглашает необходимость серьезного вмешательства государства в рыночный механизм с целью установления стабильности, которая не характерна для рынка. Был предложен новый метод в экономике: исследование зависимостей и пропорций между макроэкономическими величинами – национальным доходом и накоплениями. Такой подход получил название *макроэкономического*. Кейнс выдвинул вопрос о необходимости государственного вмешательства в экономику с целью исправления ее недостатков, которые до него отрицались – большинство буржуазных экономистов считали кризисы случайными явлениями. В отличие от своих предшественников, изучавших проблемы увеличения производства товаров, Кейнс на первый план поставил вопрос об «эффективном спросе», т. е. о потреблении и накоплении, из которых складывается эффективный спрос.

Главный труд Дж. М. Кейнса – «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Кейнс утверждал, что с увеличением занятости растет национальный доход и, следовательно, увеличивается потребление. Но потребление растет медленнее, чем доходы, т. к. по мере роста доходов у людей усиливается стремление к сбережению. Психология людей такова, что рост доходов ведет к увеличению сбережений и к относительному сокращению потребления. Последнее, в свою очередь, выражается в уменьшении эффективного (действительно предъявляемого, а не потенциально возможного) спроса, а спрос влияет на размеры производства и, таким образом, на уровень занятости.

Кейнс не считал безработицу и кризисы неизбежным явлением в капиталистическом обществе, однако доказал, что сам механизм капиталистической системы хозяйства оказывается не в состоянии автоматически обеспечивать «устранение» этих явлений. Возникает «жизненная необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне в основном предоставлены в частной инициативе...», – пишет Кейнс. В качестве решающего средства для повышения общего объема занятости Кейнс выдвигает увеличение частных и государственных капиталовложений (инвестиций).

Наибольшее распространение основные выводы и идеи Кейнса получили в 50–60 гг.

Как реакция на неспособность рынка решать социальные проблемы возникает **институционально-социологическое направление** (от лат. *institutum* – учреждение). Новая теория XX в. исходит из двух общих установок. Во-первых, социальные институты имеют значение и, во-вторых, они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов экономической теории. Наиболее прочно институционализм связан с неоклассической теорией, от которой он ведет свое происхождение. На рубеже 1950 – 1960-х гг. экономисты-неоклассики осознали, что понятия и методы микроэкономики имеют более широкую сферу применения, чем предполагалось ранее. Они начали использовать этот аппарат для изучения таких внерыночных явлений, как расовая дискриминация, образование, охрана здоровья, брак, преступность, парламентские выборы, лоббизм и др. Это проникновение в смежные социальные дисциплины получило название «экономического империализма». Привычные понятия, такие, как максимизация, равновесие, эффективность, стали прилагаться к несравненно более широкому кругу явлений, которые прежде входили в компетенцию других наук об обществе.

Под институтом понимаются государство, корпорация, профсоюзы, конкуренция, монополия, налоги, устойчивый образ мышления и юридические нормы. Характер экономического развития определяет не рынок сам по себе, а вся система экономических институтов, где рынок – лишь часть. Исключительную роль играют технико-экономические факторы. Идеал общества – это общество «социального благоденствия», в котором должны присутствовать социальные программы, индикативное планирование, участие трудящихся в собственности и управлении производством и другие формы вмешательства государства. В определенной мере этим идеям близко практическое воплощение в «шведской модели» экономического развития. Представители данного направления: Т. Веблен, М. Вебер, У. К. Митчел, В. Зомбарт, Дж. К. Гелбрейт и др.

**Характеристика российской экономической мысли** заключается в том, что она составляет существенную часть сокровищницы мировой экономической науки. Зарождение экономической теории в России происходит в XVII в. в форме меркантилизма. Одним из самых ярких последователей идей меркантилистов стал И. Т. Посошков (1652–1726) – ремесленник, который стал купцом и в конце жизни приобрел имение с крепостными, где организовал винокуренный завод. Главная его работа – «Книга о скудности и богатстве» (1724). В отличие от меркантилистов признавал получение прибыли внутри страны, а ее величину ставил в зависимость от производительности труда и уровня заработной платы, защищал активный торговый баланс, подчиняя его развитию внутренней торговли. Источником богатства считал труд, как в промышленности, так и в сельском хозяйстве.

Экономическая мысль XVIII в. представлена в работах В. Н. Татищева (1686–1750) – историка, географа, экономиста, лингвиста. Он был и видным государственным деятелем, артиллеристом, инженером, организатором горно-металлургической промышленности. Его основные книги – «История Российская», «Представления о купечестве и ремеслах». В. Н. Татищев защищал и поддерживал петровские преобразования, выступал за политику протекционизма.

М. В. Ломоносов (1711–1765) – великий русский ученый, обогативший все области знаний. Он говорил о рациональном размещении промышленности, строительстве путей сообщения, считал торговлю важнейшим фактором богатства страны, предлагал таможенные тарифы для защиты отечественных мануфактур от иностранной конкуренции, высказывался за активное вмешательство в экономическую жизнь страны с целью подъема благосостояния народа при сохранении крепостничества.

Граф Н. С. Мордвинов (1754–1845) подготовил денежную реформу 1830–1843 гг. в России. Существенный вклад в планы индустриализации страны внес министр финансов граф С. Ю. Витте (1849–1915). Его обширная программа была полностью повторена Лениным в программе движения к социализму, частью которой была финансовая реформа (1895–1897). Премьер-министр и министр внутренних дел П. А. Столыпин (1862–1911) – вдохновитель аграрной реформы 1907–1911 гг.

Советский период также богат именами великих ученых: Н. Д. Кондратьев (1892–1938) – теория экономических циклов (длинных волн), Н. И. Бухарин, А. В. Чаянов – теоретики семейно-крестьянского хозяйства.

Большой вклад в развитие экономической политики и теории внесли политические деятели нашего времени: Е. Т. Гайдар, П. Бунич, С. Ю. Глазьев, Е. Ясин, А. Илларионов и др.

Исторический опыт показал, что ни одна теория не может претендовать на абсолютную и вечную истинность. Каждая школа в той или иной мере страдает односторонностью и преувеличениями, поскольку выступает с позиций одной социальной группы и определенного периода. Развитие общества должно направляться общенациональными интересами, которые складываются в трудном поиске общественных компромиссов. Экономическая политика должна быть гибкой, разумно меняющейся в соответствии с переменой экономических условий. Не случайно большинство современных западных экономистов сошлись на идее так называемого кейнсианско-неоклассического синтеза.

### **Вопросы и задания для самоконтроля**

1. В чем состоит предмет экономической науки?
2. Каковы функции и структура экономической науки?
3. Что такое метод исследования?
4. Какие методы исследования экономических явлений вы можете назвать? В чем специфика каждого из них?
5. Как диалектический метод влияет на исследование экономической действительности?
6. В чем заключается логическое изложение явления?
7. Назовите основные этапы развития экономической науки.
8. В чем, на ваш взгляд, кроется причина различий в научных трактовках экономических течений и школ?

## Тема 2

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ И ЦЕЛИ ОБЩЕСТВА

- 2.1. Человеческие потребности. Пирамида А. Маслоу
- 2.2. Экономические ресурсы и проблема их ограниченности. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость ресурсов
- 2.3. Кривая производственных возможностей. Эффективное и рациональное использование ресурсов. Общественное разделение труда

#### 2.1. Человеческие потребности. Пирамида А. Маслоу

**Потребности** – это нужда человека в каком-либо благе. Удовлетворение потребностей способствует поддержанию жизнедеятельности и развития организма, развития личности. Потребности человека индивидуальны и разнообразны. Потребности изменяются во времени.

Рассмотрим пирамиду потребностей Абрахама Маслоу – американского психолога, основателя ассоциации гуманистической психологии (1908–1970), предложившего наиболее удачную концепцию человеческих потребностей (см. рис. 2.1). Он упорядочил все потребности по принципу иерархии в следующем восходящем порядке: от «низших» материальных до «высших» духовных.

Базовые группы потребностей, согласно А. Маслоу: первые две – низшего порядка, последние две – высшего. До тех пор, пока не удовлетворены потребности низшего порядка, не действуют потребности высшего порядка.

Эту классификацию потребностей можно дополнить выделением потребностей материальных и духовных, рациональных и иррациональных, абсолютных и действительных, осознанных и неосознанных, ложно понятых и др.

Описание возможных потребностей позволяет сделать следующий вывод: **Потребности человека безграничны и полностью неутолимы.** Это – одна из аксиом экономики. Существует **экономический закон непрерывного возрастания человеческих потребностей.** Этот закон подтверждается многочисленными факторами из экономической эволюции человека.

Только при осознании потребностей возникает мотивация к труду. В этом случае потребности приобретают конкретную форму – форму интереса. **Экономический интерес** – это форма проявления экономических потребностей.

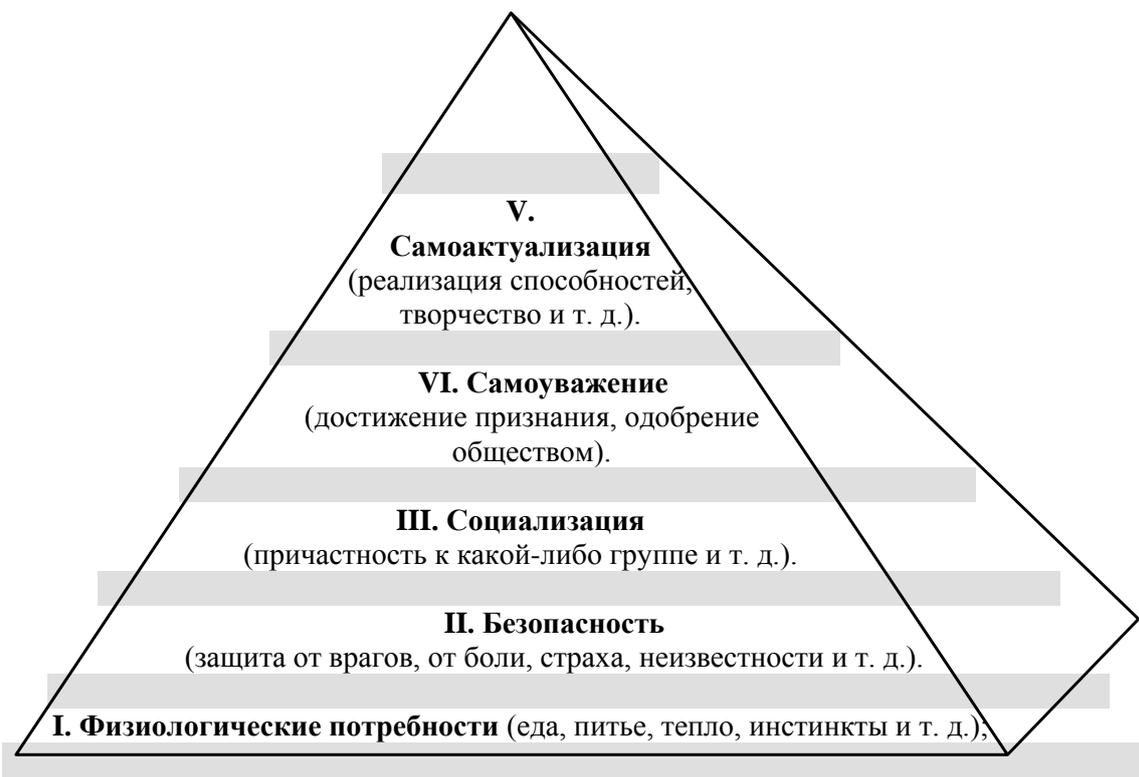


Рис. 2.1. Пирамида А. Маслоу

Экономисты изучают **материальные потребности**. Средства для удовлетворения потребностей называются **благами**. Различают свободные и экономические блага.

**Свободные блага** – это то, что человек находит в природе, они достаются человеку бесплатно, к ним нельзя ограничить доступ. Например: воздух, вода родника, солнечный свет, грибы и т. д.

**Экономические блага** – результат деятельности человека; т. к. они производятся человеком, они ограничены (редкие). Экономические блага подразделяются на два вида: общественные и частные. **Частные блага** строго ограничены, и за каждую дополнительную единицу блага необходимо платить. Это такие виды благ, как продукты питания, проезд в транспорте, книги, мебель и т. д. **Общественные блага** также производятся человеком, но доступ к ним ограничен быть не может. Например, телевидение и радио, правопорядок, оборона страны и т. д. Отдельный человек может считать, что ему достаточно этого блага, но размер платежей за пользование этим благом устанавливается правительством, а не налогоплательщиком. Некоторые общественные блага могут становиться частными. Например, телевизионный сигнал (общественное благо) становится платным для владельцев спутниковой антенны НТВ+. Иногда частное благо может становиться общественным. Проезд в городском транспорте (частное благо), при оплате из бюджета города или предприятий и отсутствии кондукторов, становится общественным благом.

## 2.2. Экономические ресурсы и проблема их ограниченности. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость ресурсов

Для производства всех благ необходимы ресурсы. **Ресурсы** бывают:

- **природные** – леса, вода в реках и озерах, земля, природные ископаемые;
- **трудовые**, определяемые как количество и качество возможностей населения страны к преобразованиям жизненных условий;
- **капитальные**, выражающиеся в построенных зданиях, установленных станках и оборудовании;
- **предпринимательские** усилия, выражающиеся во внедрении новых технологий, новых приемов ведения хозяйства и т. д.

Специфическим ресурсом может также выступать время. Например, для человека играет большую роль как можно более раннее обеспечение любым благом.

Общим свойством всех ресурсов является их ограниченность или **редкость**. Это – вторая аксиома экономики. Данное утверждение не противоречит известной философской идее безграничности мира. Физически в окружающем нас мире – в недрах земли, мировом океане, космосе – имеется безграничное количество ресурсов. **Ограниченность ресурсов в экономическом смысле** означает: при данном уровне развития техники и научного знания доступна только часть физических ресурсов. Для домашних хозяйств такая ограниченность выступает в виде недостатка денег для покупок. Для экономики в целом такой проблемы не существует, т. к. «необходимое» количество денежных знаков можно сравнительно легко увеличить. Однако проблему недостаточности или редкости ресурсов таким способом не решить. Ресурсы можно увеличить либо путем их накопления за счет ограничения потребления, либо за счет внедрения новых ресурсосберегающих технологий.

Ограниченность ресурсов – это дисбаланс между потребностями в товарах и услугах и средствами удовлетворения этих потребностей. Таким образом, ограниченность ресурсов имеет относительный характер.

Ресурсы бывают исчерпаемые и неисчерпаемые. **Исчерпаемые ресурсы** – это те, которые после их использования невозможно восстановить совсем или, по крайней мере, в обозримом будущем. Примером может служить лес, который восстановится на месте срубленного через 100–300 лет, а также нефть, газ и другие природные ископаемые, создаваемые природой на протяжении тысячелетий. **Неисчерпаемые ресурсы** имеют способность постоянно и достаточно быстро восстанавливаться (воздух, вода, творческие ресурсы человека и т. д.). Однако необходимо помнить, что при небрежном отношении к ресурсам любые из них могут потерять свои качества. Приметы нашей цивилизации: за-

грязнение рек, озоновые дыры в атмосфере, глобальное потепление климата и т. д.

Экономические последствия редкости ресурсов:

- Ограниченность ресурсов означает ограниченное производство по отношению к потребностям.
- Нерациональное использование ресурсов становится недопустимым. Общество старается эффективно использовать свои ресурсы и получить максимально возможный объем производства.
- Редкость ресурсов делает все экономические блага платными.

### **2.3. Кривая производственных возможностей.**

#### **Эффективное и рациональное использование ресурсов.**

##### **Общественное разделение труда**

Из предыдущей темы мы знаем, что все экономические ресурсы ограничены, поэтому существует конкуренция между людьми, фирмами, государствами за их использование. Основная проблема состоит в том, как из ограниченного количества ресурсов наладить производство максимального количества благ.

Вторая проблема заключается в многовариантности использования ресурсов. Одни и те же ресурсы можно использовать для удовлетворения самых разнообразных потребностей. Отсюда возникает проблема выбора направлений и способов использования ресурсов в различных альтернативных целях.

Экономическая теория исходит в своих рекомендациях из понятия рационального поведения человека (общества), которое заключается в том, что производство организуется таким образом, при котором достигается максимум результата при минимуме затрат. Для того чтобы получить из минимального количества ресурсов максимальный результат, человек, общество, фирма должны использовать свои ресурсы эффективно. Добиться большого эффекта можно только при условии полного использования всех имеющихся ресурсов. В экономике существует такое понятие как, «полная занятость» или «полный объем производства».

Под полной занятостью понимается использование всех пригодных для производства товаров и услуг материальных и трудовых ресурсов. Это означает:

- во-первых, экономика должна обеспечивать работой всех, кто хочет и способен трудиться;
- во-вторых, должны использоваться без простоев машины и оборудование;
- в-третьих, достигается максимально возможный результат.

Рассмотрим взаимосвязь этих понятий, а вместе с ними проблему эффективности и альтернативности использования ресурсов с помощью графика производственных возможностей (см. рис. 2. 2). Эта модель позволит нам приблизиться к решению основных задач экономики: **Что производить? Как производить? Для кого производить?** Поскольку ресурсы редки, то производство в каждый данный момент не может быть безграничным, следовательно, любое производство имеет границы своих возможностей. Прежде чем эту границу построить, мы должны сделать определенные оговорки или допущения:

- экономическая модель действует в условиях полной занятости и полного объема производства продуктов;
- действующие факторы производства постоянны как по количеству, так и по качеству, но их можно перераспределять между отдельными отраслями производства;
- в ходе нашего анализа не меняется технология, техника и способы производства товаров и услуг, следовательно, в модели рассматривается краткосрочный период деятельности;
- экономика производит только два продукта (в нашем случае хлеб и роботы).

Используя гипотетические данные о состоянии некоей экономики, составим таблицу, на основе которой построим модель-график производственных возможностей предполагаемой экономики. Хлеб и роботы символизируют предметы потребления и средства производства. Почему мы ограничиваемся двумя видами благ? Технические возможности позволяют нам использовать в графическом варианте двумерные модели.

Таблица 2.1

#### Альтернативное использование производственных ресурсов

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	0	1	2	3	4
Роботы (тыс. шт.)	0	1	2	3	4
Хлеб (сотни тыс. т)	10	9	7	4	0

Остановимся подробнее на рассмотрении кривой производственных возможностей. Эта кривая пересекается со шкалами и вогнута к началу координат.

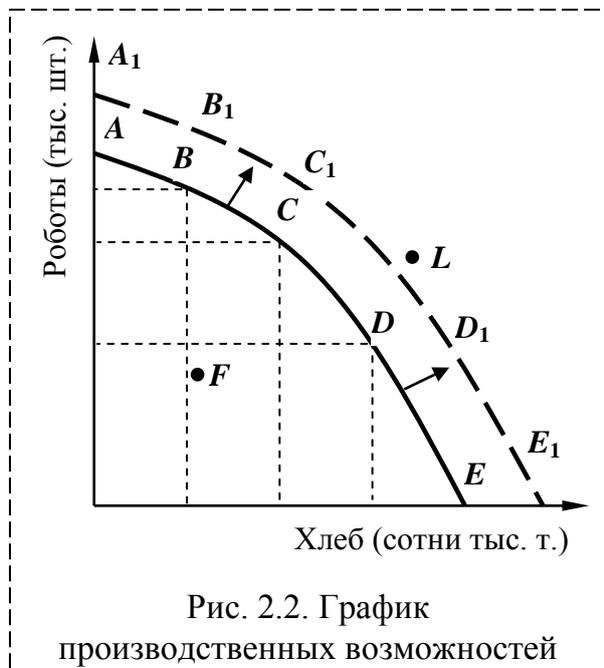
На графике производственных возможностей кривая *ABCDE* показывает границы максимально возможных объемов производства хлеба и роботов при полном использовании всех имеющихся ресурсов. Каждая точка на кривой *ABCDE* представляет определенную комбинацию товаров двух видов. Что выбрать?

Согласно альтернативе *A* экономика направляет свои ресурсы на производство роботов и не производит хлеба. Согласно альтернативе *E* все ресурсы направлены на хлеб. Это две крайности. Они нереалистичны.

Двигаясь от *A* до *E*, экономика наращивает товары потребительского спроса (хлеб). Это заманчиво, однако такое наращивание может привести к сокращению производственного потенциала.

Двигаясь в обратном направлении, экономика сокращает товары потребительского назначения и увеличивает производственный потенциал, что равносильно преимущественному производству средств производства.

Наращивать то и другое экономика не в состоянии, т. к. ресурсы ограничены и необходимо жертвовать одним продуктом в пользу другого по частям. Отсюда следует вывод: из всех производственных альтернатив надо искать оптимальный вариант, приемлемый для общества в данное время.



Таким образом, отвечая на вопрос «что производить?», экономика определяет количество предлагаемых благ или их альтернативную стоимость. **Альтернативную стоимость** иногда называют вмененными издержками. **Вмененные издержки** — это потенциально возможные альтернативы использования ресурсов. Например, увеличить производство мебели (сокращение ковров), увеличить производство мяса (сократить молока), увеличить количество рабочего времени (сократить количество свободного времени).

**Эффективное и полное использование ресурсов.** Что произойдет с экономикой, если она выберет точку *F* внутри области производственных возможностей? Очевидно (рис. 2.2), что при таком выборе ресурсы будут недоиспользованы. Следовательно, продуктов будет произведено меньше, чем могло бы быть произведено при полном и эффективном использовании имеющихся ресурсов. В результате нерационального использования ресурсов общество должно смириться с безработицей, потерей рабочего времени, дефицитом продуктов.

Кривая производственных возможностей показывает нам все возможные варианты производства, как на самой кривой, так и внутри нее. Недостижимость некоторых вариантов производства благ (точка *L*) от-

ражает ограниченность ресурсов в экономике. Такими ресурсами являются: труд, капитал, земля и предпринимательские усилия.

Объем трудовых ресурсов зависит от численности населения и от способностей каждого гражданина этой страны к труду. Естественно, что рабочее время должно быть меньше 14 часов (8 часов на сон + 2 часа на прием пищи) в сутки.

Объем капитала в стране мы можем определить при подсчете всех станков и оборудования, транспортных средств, зданий и сооружений.

Объем природных ресурсов (или качество фактора земля) мы можем определить при учете лесов, рек, площади страны, ресурсов в недрах страны. Кроме этого, особым свойством природных ресурсов является их территориальное местоположение.

Еще одним фактором производства являются предпринимательские усилия. Они выражаются в том, что при организации производства постоянно ведется поиск наиболее эффективного производства, внедряются современные технологии, предприниматели идут на риск, не допуская рутинности производства.

Что произойдет с экономикой, если она будет искать точку вне границы производственных возможностей, например точку  $L$ ? Достичь этой точки экономика не может, т. к. не располагает достаточными ресурсами. Экономика не может достичь этой точки, т. к. существует барьер, граница ее производственных возможностей.

Как уже отмечалось, любая экономика направлена на удовлетворение растущих потребностей. Следовательно, производство материальных благ и услуг должно наращиваться. Может ли общество выйти за границу своих производственных возможностей? Иными словами, возможен ли экономический рост? Понятие «экономический рост» в данном случае означает увеличение реального объема производства продукции на душу населения. Ответ на поставленный вопрос может быть положительным, если общество предпримет ряд мер, результатом которых станет сдвиг границы производственных возможностей вверх и вправо (см. рис. 2.2, кривая  $A_1B_1C_1D_1E_1$ ), если эти меры будут одновременно и равномерно внедряться во всех отраслях народного хозяйства, т. е. если производственные возможности одновременно расширятся.

### **Каковы пути достижения экономического роста?**

Во-первых, с течением времени растет население, а следовательно, количество работников, используемых в производстве; накопление производственного потенциала: добывается все больше нефти, газа, минерального сырья и т. д. Растет производство машин, оборудования, увеличивается количество сельскохозяйственных земель (**экстенсификация**).

Во-вторых, экономический рост возможен за счет использования достижений НТП, совершенствования технологий производства, роста производительности труда, использования более экономичных способов производства. Создание более эффективных технологий позволит обществу производить больше товаров (**интенсификация**).

Таким образом, экономический рост или способность производить больший объем продукции приводит к смещению границы производственных возможностей вправо и вверх (см. рис. 2.2 – показано стрелками). Это происходит в результате увеличения предложения ресурсов и НТП. Следствием экономического роста является то, что экономика в нашем случае одновременно может увеличивать объем производства, хлеба и роботов. В статичной же экономике, чтобы увеличить объем одного продукта, следует сократить производство другого.

Экономический рост присущ всем индустриально развитым странам, хотя могут существовать страны, в которых наблюдается спад производства, где экономика стала малоэффективна.

**Закон возрастающих вмененных издержек.** Экономический анализ производственных возможностей той или иной экономики был бы недостаточно полным без рассмотрения закона, вытекающего из использования производственных альтернатив.

Как было установлено ранее, в статической экономике, чтобы увеличить объем одного продукта (хлеба) на некоторое количество единиц, надо отказаться от производства определенного количества другого продукта (роботов) (см. табл. 2.1).

Проведем анализ этой таблицы с двух точек зрения:

- а) с точки зрения изменений при производстве каждой дополнительной единицы продукта;
- б) с точки зрения суммарных изменений.

Анализ случая **а** показывает, что для того, чтобы произвести хлеба больше на одну единицу, мы должны отказаться (см. табл. 2.1) сначала от одной единицы роботов, затем – от двух и, наконец, – от четырех единиц. В случае **б** суммарные изменения также неравномерны: при производстве одной единицы хлеба мы отказываемся от одной единицы роботов, при производстве двух единиц хлеба отказываемся от трех единиц роботов, при производстве трех единиц хлеба отказываемся производить шесть единиц роботов и, наконец, производя четыре единицы хлеба, отказываемся производить десять единиц роботов.

Отсюда следует, что, каждый раз увеличивая производство хлеба, экономика вынуждена отказываться от всё большего количества роботов из-за недостаточности ресурсов. Это явление объективно и закономерно. В этом и состоит закон роста альтернативных (вмененных) издержек.

Альтернативные издержки производства представляют собой то количество продуктов, от которого следует отказаться, чтобы увеличить производство другого продукта. Иными словами, альтернативные издержки (убытки) связаны с выбором варианта использования производственных ресурсов. Они измеряются потерями вследствие отказа от альтернативных вариантов применения упомянутых ресурсов. Кривая производственных возможностей выявляет эту тенденцию роста альтернативных издержек производства в условиях постоянного расширения выпуска одного товара за счет перераспределения ресурсов из других отраслей экономики.

Итак, рост альтернативных (вмененных) издержек действует как закон альтернативного производства. Какова причина их роста? Дело в том, что экономические ресурсы пригодны для их полного использования не все и не всегда, а, следовательно, ограничено получение полного объема производимых альтернативных продуктов. Например, когда общество пытается увеличить производство хлеба, то оно начинает использовать все менее пригодные для его производств ресурсы. Их производительность в производстве роботов была выше. К примеру, когда в связи с конверсией перешли от производства танков к производству тракторов, то оказалось, что потери ресурсов составили 20 %.

Граница производственных возможностей действует не только на макроуровне, но и на микроуровне, в условиях предприятия, фирмы, отдельной семьи, человека, т. е. везде, где становится необходимым альтернативный выбор. Соответственно с этим выбором действует и закон роста вмененных издержек.

Проблема выбора существует всегда и рациональное решение этой проблемы предполагает выбор с наименьшими издержками. Например, как распределить ограниченные денежные доходы, чтобы максимально удовлетворить потребности? Сколько уделить времени работе и учебе, работе и отдыху и т. д.

**Способы решения проблем альтернативного использования ресурсов.** Если все точки на кривой производственных возможностей отражают состояние полного использования всех ресурсов, то, естественно, встает вопрос, какую комбинацию общество изберет и в какой точке остановит свой выбор?

На первый взгляд кривая производственных возможностей проста. Но в ней заключены глубокие экономические принципы: нельзя удовлетворить все потребности сразу, этому препятствуют производственные возможности, которыми на данный момент располагает общество. Для того чтобы удовлетворить максимум потребностей, оно должно расходовать ресурсы эффективно. Формула эффективности выглядит следующим образом:

$$\mathcal{E} = \frac{P}{Z} \cdot 100\%,$$

где  $\mathcal{E}$  – эффективность;  $P$  – результат;  $Z$  – затраты.

Данная формула показывает, что эффективность является соотношением результата деятельности и затрат для получения необходимого результата. Это находит отражение в русских пословицах: «Без труда не вынешь рыбку из пруда», «Как потопаешь, так и полопаешь», «Любишь кататься, люби и саночки возить» и др.

### Вопросы и задания для самоконтроля

1. Почему потребности человека считаются безграничными?
2. Почему для богатых людей конфликт между их потребностями и находящимися в их распоряжении товарами имеет принципиально иное значение, чем для бедных?
3. Выберите правильный ответ. Ограниченность означает:
  - а) что товары в результате потребления и использования постоянно исчезают;
  - б) удовлетворение одних потребностей вызывает новые потребности;
  - в) жизненный уровень населения все время растет;
  - г) спрос на товары больше предложения.
4. Альтернативная стоимость измеряется:
  - а) Министерством торговли и экономического развития;
  - б) индексом потребительских цен;
  - в) ценой покупаемого продукта;
  - г) тем, чем надо пожертвовать для приобретения товара и услуги.
5. Постройте кривую производственных возможностей, используя следующие данные:

Вид продукта	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	<i>F</i>	<i>G</i>	<i>H</i>
Мороженое	28	27	25	22	18	13	7	0
Майонез	0	1	2	3	4	5	6	7

Определите величину вмененных издержек наращивания производства майонеза для всех приведенных в таблице альтернатив. Предположим, альтернативная стоимость майонеза равна трем мороженым. Какие альтернативы в производстве этих двух товаров имеются?

Предположим, что в результате улучшения технологий, затраты на производство каждой единицы мороженого сократились в два раза. Начертите новую кривую производственных возможностей. Считая, что

цена мороженого осталась равной четырём единицам майонеза, определите новые возможности производства этих продуктов.

6. Выберите правильный ответ. Эффективное использование ресурсов означает, что рост производства одного вида продукта влечёт за собой:

- а) уменьшение производства другого вида продукта;
- б) рост производства другого вида продукта;
- в) сохранение постоянного объема производства другого вида

продукта.

7. Редкость благ – это:

- а) когда запасы некоторого блага меньше потребности в нем;
- б) когда запасы некоторого блага больше потребности в нем;
- в) ограниченность запасов благ;
- г) ограниченность потребности.

8. Тухлые яйца встречаются редко, но в них нет недостатка; нефть, напротив, ограничена, но не редка. Объясните на этом примере, что ограниченность в отличие от редкости является понятием относительным. Приведите собственный пример.

## Тема 3

# ОСНОВЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

- 3.1. Основные формы общественного хозяйства
- 3.2. Условия и причины возникновения товарного производства
- 3.3. Деньги как развитая форма товарно-денежных отношений
- 3.4. Преимущества и недостатки рыночного механизма.  
Роль государства в условиях рынка
- 3.5. Рыночная система и ее формирование в России

### 3.1. Основные формы общественного хозяйства

Методы решения экономических задач (что, как, и для кого производить?) зависят, во-первых, от формы собственности на средства производства и принципа распределения продуктов; во-вторых, от способа координации и управления экономикой, от экономической системы, в основе которой лежат система общественных ценностей и силы, стоящие у власти (диктатура, монарх, партия и др.).

**1. Традиционная экономика (натуральное хозяйство)** – это форма организации производства для удовлетворения собственных потребностей. Каждая семья производит все, что ей необходимо собственными силами. Этот этап прошли все страны и народы. В натуральном хозяйстве главные задачи экономики решаются просто и на примитивном уровне развития производительных сил. Решения принимают собственники производства с учетом того, что созданные продукты будут употреблены внутри самого хозяйства.

Основными чертами натурального хозяйства являются:

Во-первых, замкнутая система организационно-экономических отношений. Семья, община, род, племя обычно используют свои собственные производственные ресурсы для обеспечения своих потребностей.

Во-вторых, для натурального хозяйства характерен ручной универсальный труд, включающий все операции по производству того или иного продукта. Используемые средства труда просты, в качестве тяговой силы широко применяются животные.

В-третьих, между производством и потребителем существуют прямые экономические связи, продукты потребляются внутри хозяйства, минуя обмен.

В целом натуральное хозяйство характеризуется как застойное, с крайне низким уровнем развития производственных сил и, как следствие, с повторяющимся производством продуктов в неизменных объемах (простое воспроизводство). На протяжении истории существовало ог-

ромное многообразие моделей натурального хозяйства: первобытная община, азиатская, германская община – «марка», славянская община – «задруга». Многие формы натурального хозяйства очень живучи и сейчас распространены в странах Африки, Южной Америки.

**2. Рыночная экономика** – это система, основанная на прямых связях между производителями и потребителями через свободную куплю-продажу товаров. Все товары, услуги и ресурсы размещаются главным образом с помощью рыночного механизма, взаимодействия спроса и предложения.

Главные черты:

- 1) частная собственность;
- 2) свобода выбора потребителя;
- 3) личная выгода;
- 4) саморегулирование экономики;
- 5) минимальное вмешательство государства (хотя степень вмешательства зависит от многих причин).

Это более производительное, эффективное, прогрессивное и динамичное хозяйство. Вместе с тем нельзя не учитывать и его недостатки:

- усиление дифференциации и неравенства в обществе;
- нестабильность общественной жизни, которая выражается в периодических кризисах, инфляции, обострении безработицы.

**3. Командная экономика** закрепляет отсутствие частной собственности на землю, сосредотачивая собственность в руках «центра» (Политбюро, Госплан, Госснаб). Основа – централизованное плановое управление. Система работает по усредненным показателям и стандартам. Собственность граждан обычно ограничена личным имуществом и небольшим подсобным хозяйством. Общественная собственность воспринимается как «ничейная», поэтому заинтересованность работника минимальная, производство неэффективно и затратно. В командной экономике происходит централизация управления потоками ресурсов. В такой стране очень сильно влияние общественного производства и общественного потребления. Такая экономика эффективна, если страна находится в состоянии кризиса (войны), когда требуются значительные частные жертвы ради общего благополучия. Но поскольку кризис (война) не является условием развития страны, то в мирное время такая экономика оказывается крайне неэффективной. В результате все командные экономики осуществляют реформирование в сторону смешанной экономики.

**4. Смешанная экономика** представляется как смешение разных типов собственности и, следовательно, как одна из самых распространенных систем в мировом экономическом хозяйстве. В сегодняшней жизни нет чистых примеров рыночной экономики, полностью свободной от государственного вмешательства. И США, и Франция, и Герма-

ния, и многие другие страны представляют собой смешанные экономики. Про такой тип развития говорят, что «о развитии страны можно судить по тому, как государство заботится о стариках и детях». Передовые страны стремятся органически сочетать рыночную эффективность и государственное регулирование. Большая часть ресурсов находится в частных руках, предприятия малого бизнеса сочетаются с крупными корпорациями. Государство пытается проводить социально взвешенную политику по отношению к тем слоям общества, которые по каким-то причинам не могут работать в системе рынка. Важные сферы жизнеобеспечения – железные дороги, космическая промышленность, общее образование, здравоохранение и т. д. – принадлежат государству, и правительства активно воздействуют на их развитие.

Однако какова бы ни была экономическая система, она никогда не будет совершенной. Идеальные общества существуют только в теоретических построениях.

### 3.2. Условия и причины возникновения товарного производства

Товарное хозяйство – это такой тип организации производства, при котором продукты производятся для обмена. **Товар** – это продукт труда, произведенный для обмена. В качестве товара могут выступать и услуги.

Товарное производство появилось в результате общественного разделения труда. Даже в примитивном натуральном хозяйстве разделение труда дает большую эффективность в производстве продуктов. Экономист П. Самуэльсон отмечает, что еще в древние времена люди полагали, что толстым людям надо заниматься рыболовством, тощим – охотиться, а находчивым – изготавливать лекарства.

**Разделение труда** – это обособление различных видов трудовой деятельности. Иными словами, выполнение отдельным человеком строго определенного вида работы. Разделение труда экономит время, позволяет проявить свои способности наилучшим образом, дает возможность заменить ручной труд машинным. Все это, вместе взятое, повышает производительность труда. А. Смит на примере производства булавок сделал вывод о том, что если один человек в течение одного дня способен сделать несколько дюжин несовершенных булавок, то небольшая группа людей, при разделении функций, за это же самое время способна производить несколько тысяч высококачественных булавок.

Устойчивое, постоянное разделение труда называют **специализацией**. Основными видами разделения и специализации труда являются:

а) предметная специализация – производство определенного вида благ (одежда, обувь, мебель);

б) поэтапная специализация – сырье, полуфабрикаты, готовый продукт;

в) поддетальная специализация – изготовление деталей, сборка узлов;

г) технологическая специализация – варианты применяемых технологий;

д) функциональная специализация – исполнение определенных обязанностей (кассир, сторож, инженер, рабочий).

В современной промышленности эффективность специализации особенно наглядна в автомобильной промышленности, где используется система конвейерной сборки.

Специализация эффективна тогда, когда между производителями существует тесная связь, т. к. само по себе разделение труда ставит людей в зависимость друг от друга. Отсюда вытекает проблема координации труда. Если раньше ремесленник или фермер производил продукт и обменивал его по желанию, то при разделении труда становится необходимой согласованность в труде. Иными словами, всякий специализированный труд требует согласованных действий различных людей. Такое согласование называется **кооперацией труда**.

Кооперация труда в масштабе всей экономики достигается при помощи координационных механизмов. Так, например, в экономике, основанной на традициях, последнее и выступает в роли координатора. В командной экономике все производство организовано по единому плану. В рыночной экономике координатором выступает рыночный механизм (спрос, предложение, цена).

Разделение труда, специализация и кооперация позволяют преодолеть ограниченность ресурсов и расширить производственные возможности общества.

Итак, **первым необходимым условием возникновения и существования товарного хозяйства является общественное разделение труда**. Непосредственной же его причиной следует считать экономическое **обособление товаропроизводителей как собственников**. Только обмен между различными собственниками становится товарным.

На бытовом уровне собственность представляется нам как отношение человека к вещи. Различают экономическое и юридическое понятие собственности.

В юридическом смысле слова под собственностью понимают закрепленное в юридических законах право владения и распоряжения вещью. Однако в экономическом смысле собственность предстает не только как отношение человека к вещи. Это отношение между людьми по поводу присвоения средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ. **Собственность** как отношение между людьми и общественными классами меняется в соответствии с изменяющимися

социально-экономическими условиями людей. Характер производства, обмена, распределения и потребления материальных благ зависит от того, в чьих руках находятся средства производства.

Таким образом, категория «собственность» является одной из основополагающих категорий экономической теории, – это краеугольный камень устройства любого общества, его «подводная часть». Она определяет экономические интересы, диктует экономическое поведение и, как следствие, доходы и распределение богатства среди различных слоев собственников. От формы собственности зависит характер общественного строя, уровень развития производства и уровень общественного благосостояния.

Отношения собственности всегда предусматривают наличие объекта и субъекта собственности. Как уже отмечалось, объектом всегда выступают вещи. В системе экономических отношений объектом собственности являются средства производства. Субъектом собственности могут выступать:

- граждане (конкретные физические лица);
- коллективы (группы людей);
- государство, олицетворяющее общество в целом.

В хозяйственной практике можно встретить разнообразные формы собственности, которые, по существу являются разновидностями двух основных типов: частной и общественной (публичной) собственности.

Понятие частной собственности получило широкое распространение в конце XVII в. Частная собственность охватывает две главные формы: собственность самих граждан и собственность созданных ими юридических лиц (предприятий, организаций и т. д.).

Частная собственность считается наиболее эффективной, т. к. в руках каждого конкретного гражданина служит источником его благополучия и гарантом свободы и независимости. Однако общественная собственность совершенно необходима в обществе. Она охватывает такие важные с точки зрения государственного развития и затратные отрасли, как военно-промышленный комплекс, космическая промышленность, энергетика, образование, здравоохранение и т. д.

Значение государственной собственности определяется следующими моментами:

- 1) обеспечивает личные стимулы для индивидуума;
- 2) оказывает влияние на распределение богатства в обществе;
- 3) позволяет поддерживать высокий уровень торговой активности;
- 4) позволяет лицам получать, контролировать использовать экономические ресурсы так, как они считают нужным.

Соотношение между долей частной и общественной собственности на протяжении различных исторических периодов в каждой стране меняется. Переход от общественной собственности к частной называется **приватизацией**, а процесс передачи частной собственности государству – **национализацией**.

### 3.3. Деньги как развитая форма товарно-денежных отношений

Человечеству известны две формы товарного обмена:

- а) бартерный;
- б) товарно-денежный.

**Бартерный обмен** представляет собой обмен товара на товар (Т – Т) или обмен услуги на услугу. Например, обмен продовольственных товаров на продукты ремесла, обмен юридических услуг на лошадей и т. д. Натуральный обмен более совершенен по сравнению с таким явлением, когда один производитель «мастер на все руки». Вряд ли у такого производителя все произведенные им товары высококачественные и разнообразные.

**История обмена товаров прошла несколько стадий.** Сначала это был случайный обмен, когда обменивался один товар на другой по договоренности (Т – Т).

С развитием производства, с появлением большого числа разнообразных товаров расширяется и обмен товарами. В обществе развитого обмена на один товар (Т) можно обменять множество товаров (Т<sub>1</sub>, Т<sub>2</sub>, Т<sub>3</sub>, Т<sub>4</sub> и т. д.). При этом усложняется форма взаимосвязи между товаропроизводителями. Однако при таком обмене появляются и свои издержки: чтобы получить нужный товар надо произвести ряд обменов, а это – потеря времени.

Постепенно с развитием обмена выделяется особый товар, на который можно обменять все другие товары. Впоследствии он получил название денежного товара.

В истории человечества в роли денег использовались разные товары. Так, например, в древнем Риме и античной Греции эту роль выполнял скот, у славян – меха, в Китае – чай, в Исландии – рыба. Эти товары выступали в качестве всеобщего платежного средства при обмене и назывались деньгами. В то же время они сами были способны удовлетворять определенные потребности, и на них предъявлялся спрос.

Развитие обмена и особенно торговли между странами выдвинули на роль денег металлы, что было связано с их полезностью, однородностью, делимостью, портативностью и способностью к сохранению своих

качеств. Спарта, например, использовала в качестве денег железо, а Рим – бронзу. Впоследствии на роль денег выдвинулось золото и серебро.

С появлением денег эпоха натурального обмена сменилась эпохой товарных денег, которая затем уступила место эпохе бумажных денег. Товарный мир поделился на два полюса: на одном сосредоточилась товарная масса, на другом – деньги, выражающие суммарную стоимость всех товаров.

Современная экономическая наука сущность денег выводит из их функций. **Основные функции денег:** мера стоимости (счетная единица), средство обращения и средство накопления.

Деньги выполняют функцию **меры стоимости**, т. е. измеряют стоимость всех товаров. Благодаря деньгам, цену любого товара можно выразить через денежную единицу, что позволяет участникам обмена сравнивать ценность различных товаров. Цены товаров выражаются в известном количестве денежного товара – золота. Определенное весовое количество золота берется за основу денежной единицы и представляет собой масштаб цен. Масштаб цен устанавливается государством, так, например, в одном долларе США в 1971 г. было заключено 0,818513 г. золота, а в России в 1897 г. один рубль был равен 0,77425 г. золота. Функцию меры стоимости деньги выполняют идеально. Чтобы познакомиться с ценой, не нужно иметь денег цена сообщается через ценник на товаре.

В функции **средства обращения** деньги выступают в качестве посредника обмена. При покупке конкретная, реальная сумма денег передается владельцу товара, последний на эту сумму приобретает нужные ему товары. В формуле обращения Т – Д – Т деньги реальнее и выполняют мимолетную роль. Чтобы обслужить обращение товаров, необходима определенная сумма денег. **Масса денег, необходимая для нормального денежного обращения, прямо пропорциональна цене и количеству произведенных товаров и услуг и обратно пропорциональна скорости обращения денег.** Экономист Э. Фишер составил уравнение

$$M = \frac{P \cdot Q}{V},$$

где  $M$  – масса денежного обращения;  $P$  – средний уровень цен товаров и услуг;  $Q$  – общий объем товаров и услуг за год;  $V$  – скорость обращения денег (число раз, которое каждая денежная единица участвовала в сделках в течение года).

Металлические деньги имеют ограничения при реализации функции обращения, а золото в слитках или монетах со временем стирается. В итоге реальное содержание золота в денежной единице отделяется от

номинального. Это позволило государствам перейти к выпуску чисто номинальных знаков стоимости – бумажных денег.

Формула денежного обращения  $T - D - T$  распадается на два акта:  $T - D$  – продажа,  $D - T$  – купля. Но если продавец получил за свой товар деньги и не стал их расходовать на покупку нужных товаров, то процесс обращения прерывается во времени. Тогда полученные от продажи и неизрасходованные деньги начинают выполнять функцию накопления. **Накопление** (или сбережение) денег является формой хранения богатства в виде драгоценных металлов и изделий из них, а также любого денежного материала.

В современных денежных системах различают три формы денег:

- **Металлические деньги** или монеты. Золото сосредоточено в Центральном банке для осуществления внешнеторговых операций и не учитывается во внутреннем обращении.

- **Билеты**. Бумажные деньги, государственные билеты, выпускаемые банками и правительствами. Их используют для оплаты индивидуальных услуг, для реализации средних и мелких торговых сделок, т. к. они удобны для расчетов в таких масштабах.

- **Безналичные деньги**. Они используются для расчетов, в которых участвуют банки и государственное казначейство. Безналичные деньги широко применяются в крупных сделках, при расчетах государства и местных властей, при выплате ежемесячной зарплаты. Если этими деньгами распоряжаются банки, они заносятся либо в кредиторскую часть текущих счетов торговых и промышленных предприятий, либо на кредит чековых счетов, открываемых на имя частных лиц.

Анализ денежного рынка включает вопросы, связанные с предложением денег, спросом на них и их ценой.

### **3.4. Преимущества и недостатки рыночного механизма.**

#### **Роль государства в условиях рынка**

Эффективно работающий рынок позволяет решить много проблем. Он имеет целый ряд **преимуществ** по сравнению с другими экономическими системами. Они заключаются в следующем:

1. Рынок соединяют воедино интересы производителей и потребителей, заставляет их действовать согласованно, с ориентацией друг на друга. И происходит это естественно, без команд и приказов. Тем, кто производит товары, становится выгодно обеспечивать потребности покупателей.

2. Механизм рынка стимулирует внедрение научно-технических достижений, снижение затрат, повышение качества товаров. Он превра-

щает цены в сигнальную систему, которая ориентирует потоки инвестиций и ресурсов. Производитель может достичь лучших результатов, укрепить свои позиции главным образом за счет снижения издержек. Он получает временные преимущества за счет снижения индивидуальных затрат.

3. Рынок устанавливает жесткую зависимость между реальным вкладом в создание необходимого потребителю товара и размером получаемого дохода. Рынок постоянно воспроизводит стимулы к труду.

4. Рынок – это саморегулирующаяся система. Он имеет свой внутренний порядок, который постоянно воспроизводится и развивается.

Но все это не означает, что рынок лишен каких-либо противоречий и недостатков. Они связаны как с отсутствием идеальных условий свободной конкуренции, так и с противоречиями самой системы. Невозможность решения целого ряда задач с помощью рынка вызывает необходимость государственного вмешательства.

1. Система свободного предпринимательства не в состоянии самостоятельно решить проблему **денежного обращения**, снабдить экономику необходимым количеством денег.

2. Наличие **общественных благ**, потребность в которых не имеет денежной меры и не воплощается в индивидуальном спросе. Признаками таких благ являются: неисключаемость из потребления, неделимость, потребление всеми примерно в одинаковом количестве. Например, на национальном уровне – национальная оборона, защита правопорядка, на местном уровне – уличное освещение. Потребителей невозможно или очень трудно заставить платить за такие блага, которые они могут и привыкли получать бесплатно. В экономике это называется «проблемой безбилетного пассажира». Реально чисто общественных благ очень мало. В основном встречаются так называемые «смешанные» блага. Рыночный спрос здесь отсутствует, поэтому обеспечение их производства берет на себя государство. Оно назначает «цену», роль которой играют налоги.

3. Наличие **внешних эффектов**. Они возникают, когда действия совершают одни лица, а издержки несут другие. Примером отрицательных внешних эффектов может служить загрязнение окружающей среды вредными выбросами промышленных предприятий, положительных – строительство оросительных сооружений, покраска фасадов зданий. В случае отрицательных внешних эффектов индивидуальные издержки у производителя будут меньше общественных, а значит, произведено данного продукта будет больше, чем этого требует принцип эффективности, и производитель получит дополнительную выгоду. В случае положительных эффектов все происходит наоборот. Поэтому и в этот процесс должно вмешиваться государство, которое способствует ра-

циональному распределению ресурсов. Эти три проблемы существуют даже в условиях идеального, абсолютно совершенного рынка. Реальный рынок порождает еще целый ряд проблем.

Эти проблемы проявляются в том, что рыночное распределение порождает значительную **дифференциацию доходов**. При этом часть людей вообще исключается из системы распределения. Рынок не в состоянии обеспечить достаточной стабильности в развитии экономики, стимулов для капиталовложений, дающих прибыль в отдаленном будущем. И, наконец, развитие рынка сопровождается тенденцией к монополизации экономики, которая разрушает сам рыночный механизм.

Отсюда вытекают следующие **функции государства**:

- обеспечение денежного обращения в стране;
- регулирование внешних эффектов;
- обеспечение производства общественных товаров;
- перераспределение доходов;
- финансирование перспективных вложений;
- поддержка свободной конкуренции;
- обеспечение институциональных основ развития рыночной экономики.

Вмешательство государства в экономические процессы имеет пределы. Экономисты определяют эти границы по-разному, но бесспорным является то, что государство не должно заменять то, с чем рынок успешно справляется сам.

Примером чрезмерного государственного вмешательства в экономику являются попытки установления фиксированных цен. При этом установление верхнего предела цены ведет к недопроизводству товара, к дефициту, появлению «черного рынка». При установлении нижнего предела цены возможно перепроизводство и трудности с реализацией товаров.

Другим вариантом государственного вмешательства является установление косвенных налогов, которое тоже может привести к нарушению рыночного равновесия. При введении налогов государство должно учитывать, как распределяется налоговое бремя между производителями и потребителями товаров.

Таким образом, государственное регулирование тоже не является идеальным инструментом. Оно способно лишь дополнить рыночный механизм. Поэтому в реальной экономике происходит сочетание эффективного рыночного саморегулирования с воздействием государства и формируется та или иная модель смешанной экономики.

### 3.5. Рыночная система и ее формирование в России

Критерием рынка является свобода обмена. Реальный рынок несет в себе элементы свободного рынка, однако, свободный рынок – абстракция, идеальный образ. Модель свободного рынка имеет несколько признаков:

1. Неограниченное число участников конкуренции, абсолютно свободный доступ на рынок и выход из него, что означает экономическую свободу.

2. Абсолютная мобильность материальных, трудовых, финансовых и прочих ресурсов.

3. Наличие у каждого участника полной рыночной информации о спросе, ценах, норме прибыли и т. д.

4. Абсолютная однородность одноименных товаров, что выражается, в частности, отсутствием торговых марок и других индивидуальных характеристик качества товара.

5. Ни один участник свободной конкуренции не в состоянии оказать влияние на решения, принимающиеся другими участниками. Поскольку их число велико, вклад каждого производителя-продавца незначителен.

Функционирование рынка предполагает наличие определенных элементов, которые в совокупности составляют **рыночную систему**, основанную на прямых связях между производителями и потребителями через свободную куплю-продажу товаров. Все товары, услуги и ресурсы размещаются главным образом с помощью рыночного механизма, взаимодействия спроса и предложения.

В современном понимании рыночные отношения помимо товарообмена включают:

- отношения, связанные с арендой предприятий и других структур экономики, когда взаимосвязь между двумя субъектами осуществляется на рыночной основе;
- обменные процессы совместных предприятий с зарубежными фирмами;
- процесс найма и использования рабочей силы через биржу труда;
- кредитные отношения при выдаче кредитов под определенный процент;
- процесс функционирования рыночной инфраструктуры управления, включающей в себя товарные, фондовые, валютные биржи и другие подразделения.

Становление рыночных отношений в России, начиная с 90-х гг. XX в., выявило множество проблем: отсутствие института частной собственности, правовую нерешенность вопроса о частной собственности на землю, устаревшие технологии, затратное, энергоемкое производство, непропорциональность географического размещения экономически важных объектов и производств, большие объемы теневой экономики, коррупцию, неразвитую налоговую систему, неэффективный государственный аппарат.

Несмотря на такое множество минусов, при вхождении в рынок Россия продемонстрировала явные конкурентные преимущества: богатые природные ресурсы, наличие трудовых ресурсов, высокий образовательный ценз, наличие передовых технологий в некоторых важных отраслях, стратегически выигрышное геополитическое положение.

Условия, необходимые для введения рыночных отношений в стране, можно разделить на две группы:

1. Общие условия хозяйствования, обеспечивающие рыночные связи:
  - приватизация и создание конкурентной среды для существования многообразных форм собственности (частной, кооперативной, акционерной, государственной);
  - демократизация производства при сохранении действующих в рыночной экономике государственных регуляторов;
  - создание рыночной инфраструктуры, которая объединяет рынок товаров и услуг, рынок факторов производства и финансовый рынок.
2. Система мер, связанных с разработкой правового законодательства и принятия экономических положений по переходу на рыночные методы хозяйствования:
  - ограничение монополизма – пережитка социалистической экономики;
  - предоставление надежных гарантий зарождающейся частной собственности;
  - формирование многообразных форм собственности, не допускающих расхищения имущества и нерационального использования ресурсов;
  - структурная перестройка приоритетных отраслей в экономике;
  - превращение экономики в открытую систему с привлечением иностранного капитала и созданием смешанных предприятий.

Нельзя забывать и о том, что экономика тесно связана с действиями людей их поведением, традициями, сложившимися в обществе. Поэтому должно пройти достаточно продолжительное время для формирования рыночной психологии у населения России.

## Вопросы и задания для самоконтроля

1. Расскажите об основных типах экономических систем.
2. С чем связано явление обмена?
3. Каковы условия возникновения товарного хозяйства?
4. Перечислите основные функции денег.
5. В чем заключается экономическая основа категории «собственность»?
6. Назовите основные виды собственности.
7. Каковы основные признаки свободного рынка?
8. При наличии множества недостатков у ценового механизма есть одно неоспоримое преимущество. Оно выражается:
  - а) в предоставлении личной свободы всем агентам рынка;
  - б) в эффективном распределении ресурсов;
  - в) в уравнительном распределении дохода;
  - г) в стабильном развитии экономики.
9. Назовите основные элементы, составляющие рыночную систему.
10. Определите основные проблемы построения рыночной экономики в России.
11. В России с 2006 г. введена пятитысячная купюра. Чем это обусловлено?
12. Какую роль играет показатель средней заработной платы в стране?
13. Какую роль играют безналичные платежи в расчётах за товары и услуги?

## Тема 4

# ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- 4.1. Спрос. Кривая спроса. Закон спроса
- 4.2. Предложение. Кривая предложения. Закон предложения
- 4.3. Рыночное равновесие. Равновесная цена. Устойчивость рыночного равновесия

### 4.1. Спрос. Кривая спроса. Закон спроса

**Спрос** (Demand) – это модель, описывающая поведение реальных и потенциальных потребителей (рис. 4.12),

$$Q_d = F(P),$$

где  $Q_d$  – величина спроса;  $P$  – цена (price).

**Закон спроса** формулируется следующим образом: на рынке существует обратная зависимость между ценой и количеством спроса, т. е. при прочих равных условиях снижение цены ведет к возрастанию величины спроса, а возрастание цены – к уменьшению величины спроса. Следует разграничить такие понятия, как «**изменение спроса**» и «**изменение величины (объема) спроса**». В первом случае мы имеем в виду сдвиг самой кривой спроса вверх или вниз, а во втором – изменение значения спроса при изменении цены, движение вдоль кривой спроса.

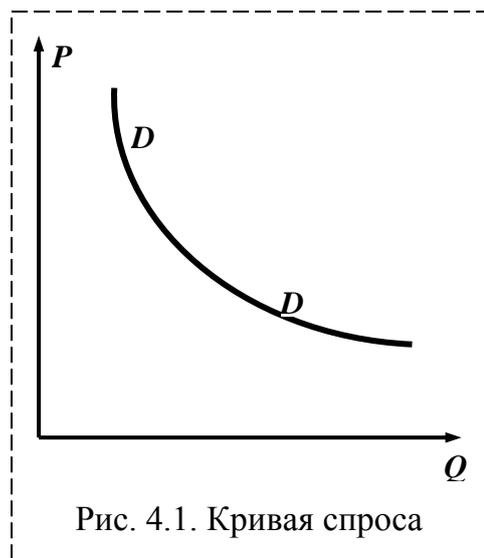


Рис. 4.1. Кривая спроса

**Эффект дохода** указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить себе купить больше данного продукта, не отказываясь от потребления альтернативных товаров.

**Эффект замещения** выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь стали относительно дороже. Например, снизилась цена на говядину и ее стали больше покупать (эффект дохода), но ее стали покупать вместо цыплят и свинины (эффект замещения).

**Цена спроса** – максимальная цена, которую согласен заплатить потребитель при покупке данного количества товара. **Величина спроса** зависит от изменения не только самой цены, но и от изменения следующих неценовых факторов:

1. Вкусы потребителей часто меняются в зависимости от моды, сезона, рекламы и т. д. Смещение кривой спроса (рис. 4.2) зависит в первую очередь от числа потребителей на рынке. Увеличение покупателей смещает кривую  $D$  вправо вверх.

2. Доходы населения также не являются постоянными. Рост доходов смещает кривую  $D$  вправо вверх.

3. Следующим фактором выступают ожидания покупателей. Если мы считаем, что цены должны вырасти, то начнем делать покупки впрок. На графике это отмечается как сдвиг кривой  $D$  вправо вверх.

4. Влияние на предпочтения потребителей оказывают цены взаимосвязанных товаров. Выделяются товары-заменители (субституты), например, пиво и квас, молоко и кефир и т. д. Повышение цен на заменяемые товары смещает кривую вправо вверх. Для сопутствующих (комплементарных) товаров зависимость будет обратной. Рост цен на эти товары приведет к смещению кривой  $D$  влево вниз. Такими товарами являются бензин и автомобили, электроэнергия и бытовые приборы и т. д.

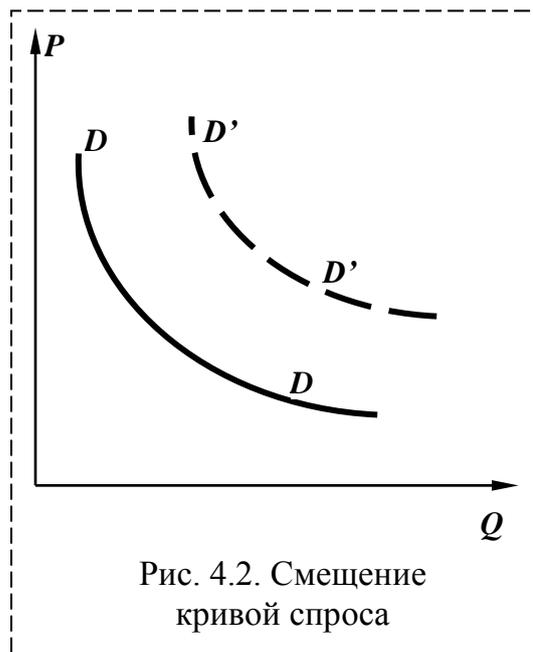


Рис. 4.2. Смещение кривой спроса

#### 4.2. Предложение. Кривая предложения. Закон предложения

**Кривая предложения (Supply)** – такая же модель, как и кривая спроса (рис. 4.3):

$$Q_S = f(P),$$

где  $Q_S$  – величина предложения.

**Предложение** – это количество продукта, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой возможной цене в течение определенного периода времени.

Зависимость величины предложения от цены прямая: чем выше цена, тем больше товара готовы предложить продавцы. Прямая связь между ценой и количеством предлагаемого товара называется **законом предложения**.

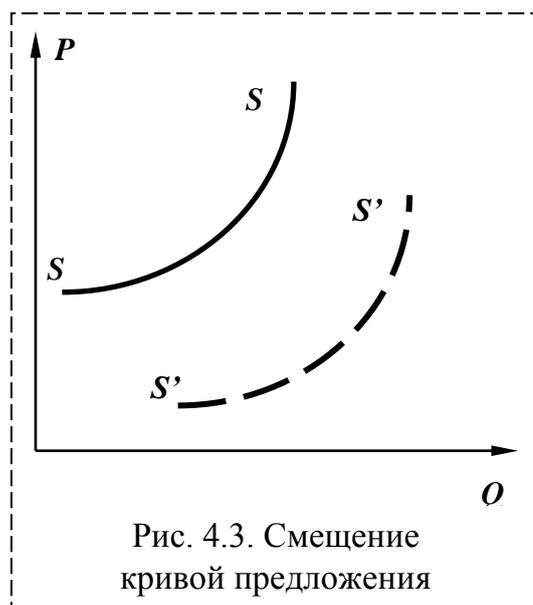


Рис. 4.3. Смещение кривой предложения

На предложение блага влияет не только цена этого блага, но и другие факторы: цены на ресурсы, технология производства, ценовые и дефицитные ожидания агентов рынка, размер налогов и субсидий, цены на другие товары, число продавцов на рынке. При росте предложения кривая предложения сдвигается вправо вниз, а при уменьшении – влево вверх.

**Цена предложения** – это минимальная цена, по которой продавцы согласны предложить на рынок данное количество товара.

### 4.3. Рыночное равновесие. Равновесная цена. Устойчивость рыночного равновесия

Рассматривая законы спроса и предложения, легко заметить, что интересы продавца и покупателя различны. Однако между ними возможно нахождение компромисса – он находится в точке пересечения кривых спроса и предложения. Действительно, могут ли цены, находящиеся выше или ниже точки пересечения линий спроса и предложения, быть устойчивыми? Однозначно нет, поскольку очевидно, что здесь возникает либо дефицит, либо излишек товаров, что ведет к повышению или снижению цены. И в этом выражается несовпадение интересов продавца и покупателя.

Только в одной точке, где планы продавца и покупателя совпадают, количество товара, которое продавец согласен продать по данной цене, равно количеству товара, которое покупатель согласен купить. В этой точке наступает рыночное равновесие.

**Равновесие** – это ситуация, при которой интересы продавца и покупателя на рынке полностью совпадают, так что при данной цене величина предложения равна величине спроса. Соответственно, **равновесная цена** – это та цена, которая позволяет продать все количество товара, которое производители при данной цене согласны произвести. Способность конкурентных сил предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о продаже и купле синхронизируются, называется уравнивающей функцией цены.

При совмещении кривых спроса и предложения определяется точка равновесия  $E$  (см. рис. 4.4):

$$P_E = P_S = P_D,$$

где  $P_E$  – цена равновесия;  $P_S$  – цена предложения;  $P_D$  – цена спроса.

Это означает, что

$$Q_E = Q_S = Q_D,$$

где  $Q_E$  – объем равновесный;  
 $Q_S$  – объем предложения;  
 $Q_D$  – объем спроса.

Колебания спроса и предложения изменяют равновесную цену и равновесное количество товара на рынке. Это выражается в следующем:

- увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товара;
- уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного количества товара;
- рост предложения товара вызывает уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара;
- сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

Таким образом, через постоянные колебания спроса и предложения рынок стремится к равновесию, которое может быть более или менее устойчивым.

Влияние различных факторов может привести к дефициту товаров на рынке или к их перепроизводству. Возникает вопрос, сможет ли вновь установиться равновесное рыночное состояние? Выводы об устойчивости (неустойчивости) равновесия могут привести, в свою очередь, к выводам о необходимости государственного вмешательства в экономику.

**Устойчивое равновесие** – это такое равновесное состояние, отклонение от которого приводит к возвращению в это же состояние.

Анализ экономического равновесия с точки зрения его устойчивости требует определения динамики изменения цены во времени.

Рассмотрите стабильность равновесия на примере предложения в мгновенном, краткосрочном и длительном периодах.

**Неустойчивое равновесие** – это такое равновесное состояние, отклонение от которого не приводит к возвращению в это состояние. Следствием неустойчивого равновесия является несовпадение спроса и предложения в долгосрочном периоде. В связи с этим различают рынок производителя и рынок потребителя.

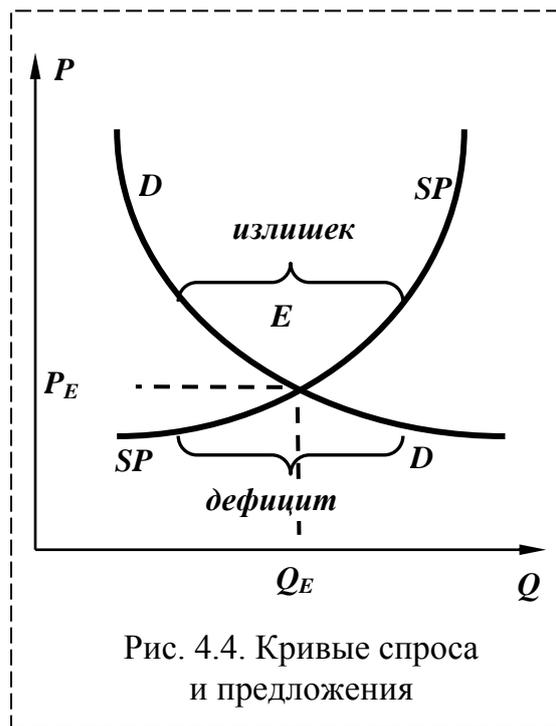


Рис. 4.4. Кривые спроса и предложения

## Вопросы и задания для самоконтроля

1. Постройте график, используя данные таблицы.

цена	16	14	12	10	8	6	4	2
количество	6	10	16	24	34	46	58	70

Что представляет собою график: кривую спроса или кривую предложения?

2. На этом же графике постройте другую кривую, используя данные следующей таблицы.

цена	16	14	12	10	8	6	4	2
количество	80	68	56	44	34	26	20	0

- Что представляет собой новый график?
- Чему равна цена равновесия?
- Почему цена не может быть равна 12, 20, 36 или 44?
- Рассчитайте размер дефицита (избытка) при ценах 12, 20, 36 и 44.

3. На рынке конкретного товара известны функция спроса  $Q_D = 9 - P$  и функция предложения  $Q_S = -6 + 2P$ . Производители товара уплачивают в бюджет налог в размере 1,5 долл. на единицу товара.

Определите:

- а) общий налоговый сбор государства;
- б) налоговое бремя на потребителей.

4. На рынке конкретного товара известны функция спроса  $Q_D = 200 - 2P$  и функция предложения  $Q_S = 50 + P$ . Производители получают от государства субсидию в размере 10 долл. за единицу товара.

Определите:

- а) общие расходы государства на субсидирование;
- б) изменение доходов производителей.

5. Кривая спроса на товар сместится вправо и вверх, если:

- а) уменьшится число покупателей;
- б) повысятся таможенные пошлины;
- в) вырастет потребление товара-субститута;
- г) увеличатся доходы потребителей.

## Тема 5

# МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

5.1. Эластичность спроса

5.2. Эластичность предложения

### 5.1. Эластичность спроса

Спрос и предложение на различные товары по-разному изменяются под действием того или иного фактора.

**Эластичность** – это степень чувствительности спроса и предложения к различным факторам. В качестве таких факторов могут быть рассмотрены цена, доходы потребителей, качество, цены на взаимосвязанные товары и др.

**Эластичность спроса по цене** – это степень чувствительности спроса на товар к изменению его цены. Коэффициент эластичности спроса по цене ( $E_p^D$ ) показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) спрос при уменьшении (увеличении) цены на 1 %:

$$E_p^D = \frac{\text{изменение } Q, \%}{\text{изменение } P, \%} = \frac{\Delta Q \cdot P}{\Delta P \cdot Q}.$$

Такая эластичность называется **точечной**. Она определяется для каждого значения цены, для каждой точки на кривой спроса, если зависимость между ценой ( $P$ ) и спросом ( $Q_D$ ) нелинейная.

Ценовая эластичность будет изменяться по мере движения вниз по кривой спроса. Обычно эластичность оказывается более значительной в верхнем левом углу графика по сравнению с правым нижним.

Линейная кривая спроса имеет вид

$$Q = a - bP,$$

где отношение изменения  $Q$  к изменению  $P$  является величиной **постоянной** и равной  $b$ . Кривая, однако, не имеет постоянного коэффициента эластичности. По мере движения вниз по кривой величина  $P/Q$  снижается и, следовательно,  $E_D$  тоже будет уменьшаться.

При определении точечной эластичности спроса существует проблема выбора одного из двух значений цены и спроса. Если разница между возможными двумя коэффициентами эластичности спроса велика, то при расчете  $E_D$  целесообразнее будет пользоваться формулой дуговой эластичности спроса.

**Дуговая эластичность спроса** – показатель средней реакции спроса на изменение цены товара, выраженной кривой спроса на некотором отрезке:

$$E_p^D = \frac{-(Q_2 - Q_1)}{(P_2 - P_1)} \cdot \frac{(P_2 + P_1)}{(Q_2 + Q_1)}.$$

Коэффициент эластичности спроса по цене имеет отрицательное значение, т. к. движение цены и спроса происходит в противоположных направлениях. При характеристике эластичности спроса принято рассматривать его абсолютное значение и не обращать внимание на отрицательный знак.

Спрос называют **эластичным**, если  $E_p^D > 1$ . Это означает, что он растет или падает быстрее цены. Спрос называют **неэластичным** (жестким), когда  $E_p^D < 1$ , т. е. спрос растет (падает) медленнее, чем изменяются цены.

Если изменение цены не вызывает никаких изменений спроса, то  $E_p^D = 0$ . Если бесконечно малое изменение цены вызывает бесконечное расширение спроса, то  $E_p^D = \infty$ .

#### **Оценка эластичности спроса по показателю общей выручки:**

1. Если спрос эластичен ( $E_D > 1$ ), уменьшение цены приведет к увеличению общей выручки ( $P \cdot Q$ ). Даже при меньшей цене, уплачиваемой за единицу продукции, прирост продаж оказывается более чем достаточным для компенсации потерь от снижения цены. Верно и обратное: при эластичном спросе увеличение цены приведет к уменьшению общей выручки.

Следовательно, **если спрос эластичен, изменение цены вызывает изменение общей выручки в противоположном направлении.**

2. Если спрос неэластичен ( $E_D < 1$ ), уменьшение цены приведет к уменьшению общей выручки. Расширение продаж оказывается недостаточным для компенсации снижения выручки, получаемой с единицы продукции, и в результате общая выручка уменьшается. Обратное утверждение тоже верно.

Следовательно, **если спрос неэластичен, изменение цены вызывает изменение общей выручки в том же направлении.**

3. При единичной эластичности ( $E_D = 1$ ) увеличение или уменьшение цены оставит общую выручку неизменной.

**Эластичность предложения** не влияет на общую выручку производителя, т. к. между ценой ( $P$ ) и величиной предложения ( $Q$ ) связь прямая. Поэтому, независимо от степени эластичности или неэластичности предложения, цена и доход (выручка) всегда изменяются в одном и том же направлении.

Эластичность спроса по цене зависит от целого ряда факторов.

**Факторы ценовой эластичности спроса:**

1) наличие заменителей (чем больше хороших заменителей данного продукта предлагается потребителю, тем эластичнее бывает спрос на него);

2) степень насущности потребности в данном товаре (чем насущнее потребность, тем меньше эластичность);

3) удельный вес в доходе потребителя (чем больше места занимает товар в бюджете потребителя, тем выше эластичность спроса на него при прочих равных условиях);

4) качество товара и размер дохода потребителя;

5) степень ограниченности доступа к товару (например, спрос на предметы первой необходимости обычно является неэластичным, спрос на предметы роскоши обычно эластичен);

6) ожидания потребителей;

7) фактор времени (спрос на продукт тем эластичнее, чем больше времени для принятия решений).

Примером весьма неэластичного спроса является спрос на наркотики, лекарства и соль. Дело в том, что одного килограмма соли хватает надолго; удельный вес в доходе потребителя этого продукта невысок; у соли мало хороших заменителей, и она является предметом первой необходимости.

**Практическое применение теории ценовой эластичности:**

1. Эластичность спроса важно учитывать фирмам при выборе цены. При неэластичном спросе продавцу выгодно повышать цену товара, т. к. в этом случае его выручка увеличится. При эластичном спросе производителю выгодно понижение цены.

2. При выборе объектов налогообложения. Введение акцизных и других косвенных налогов предполагает анализ эластичности, т. к. в зависимости от эластичности спроса и предложения на отдельные товары налоговое бремя будет распределяться по-разному между производителями и потребителями.

Если спрос эластичен, потери производителя после введения налога будут выше, налоговое бремя ляжет в основном на него, а количество недопотребленных и произведенных товаров в масштабах всего общества будет большим.

В случае если спрос неэластичен, налоговое бремя ляжет в основном на потребителя. Кроме того, абсолютный размер собираемого налога будет выше, а потери для общества, наоборот, относительно ниже. Именно поэтому государство обычно облагает косвенными налогами товары, спрос на которые неэластичный (сигареты, соль, алкогольные напитки и др.).

3. При решении вопроса о правительственной поддержке той или иной отрасли. Например, о выделении субсидий сельскому хозяйству, спрос на продукцию которого большей частью неэластичен. Вследствие этого в урожайные годы снижение цен на сельскохозяйственные товары не будет компенсироваться ростом дохода их производителей.

**Эластичность спроса по доходу** определяется аналогично ценовой эластичности. Это степень чувствительности спроса на какой-нибудь товар к изменению доходов потребителей:

$$E_I^D = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot \frac{I}{Q},$$

где  $I$  (incom) – доход.

Как правило, при росте доходов спрос увеличивается. Следовательно, эластичность спроса по доходу в большинстве случаев является положительной. Но могут быть и другие варианты. В зависимости от изменения коэффициента эластичности спроса по доходу товары можно сгруппировать:

1. Товары первой необходимости. Спрос на них неэластичен по доходу. Это обусловлено «физиологическим» уровнем потребления. При этом

$$0 < E_i^D < 1.$$

2. Предметы роскоши. Спрос эластичен по доходу:  $E_i^D > 1$ . Например, для заграничной поездки  $E_I = 3$ . Это означает, что рост дохода на 1 % повлечет за собой рост в количестве поездок – 3 % .

3. Низкокачественные товары те, которые при высоком уровне дохода могут быть заменены другими. До определенного уровня дохода спрос на такой товар неэластичен по доходу (и на этом участке он не отличается от товара первой необходимости). После определенного уровня дохода эластичность спроса на такой товар становится отрицательной, т. е. с ростом дохода спрос на такой товар уменьшается:  $0 < E_i^D < 1$  при  $i < i_0$  и  $E_i^D < 0$  при  $i > i_0$ .

Фирмы, занимающиеся розничной торговлей, очень интересуются данным коэффициентом эластичности товаров, которыми они торгуют. Если у фирм есть оценки эластичности спроса по доходу, то они могут регулировать свои складские запасы и заказы, чтобы быть готовыми к изменению рыночной конъюнктуры. Например, если доходы растут быстро, то спрос на мебель в рамках короткого периода растет еще быстрее ( $E_I = 2,6$ ). Однако при падении доходов и спрос на этот товар падает быстрее падения доходов.

На спрос также влияют цены на другие товары.

**Перекрестная (взаимная) эластичность спроса** – это степень чувствительности спроса на определенный товар к изменению цены другого товара. Коэффициент перекрестной эластичности спроса показывает, на сколько процентов изменится спрос на товар  $A$  при изменении цены на товар  $B$  на 1 %:

$$E_x^D = \frac{\Delta Q_a}{\Delta P_b} \cdot \frac{P_b}{Q_a},$$

где  $Q_a$  и  $P_a$  – соответственно объем и цена одного товара;  $Q_b, P_b$  – другого товара.

Знак  $E_x^D$  зависит от того, являются ли товары взаимозаменяемыми, взаимодополняемыми или независимыми. Если  $E_x^D > 0$ , то перед нами взаимозаменяемые блага (субституты), если  $E_x^D < 0$  – взаимодополняемые.

Коэффициент перекрестной эластичности также очень важен для корпоративного планирования. Например, как отразится повышение цены природного газа на спросе на электроэнергию?

## 5.2. Эластичность предложения

Схема анализа эластичности предложения подобна анализу эластичности спроса. Однако здесь имеется ряд особенностей.

**Эластичность предложения** – это степень чувствительности предложения к изменению цены товара. Коэффициент эластичности предложения по цене показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) предложение товара при увеличении (уменьшении) его цены на 1 %:

$$E_P^S = \frac{\Delta Q_S}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q_S}.$$

Поскольку величина предложения повышается по мере роста цен, то коэффициент эластичности предложения – величина положительная. На эластичность предложения влияют такие факторы, как степень загрузки производственных мощностей, размер товарных запасов, наличие свободной рабочей силы, возможность перелива капитала и т. д. Большое значение при определении эластичности предложения имеет учет **фактора времени**. Эластичность предложения постепенно увеличивается во времени.

## Вопросы и задания для самоконтроля

1. Рассчитать эластичность спроса по цене. Дано:  $P_1 = 75$ ,  $P_2 = 70$ ,  $Q_1 = 350$ ,  $Q_2 = 380$ . Следует ли продавцу еще менять цены?

2. Рассчитать эластичность спроса по доходам. Дано:  $I_1 = 3600$ ,  $I_2 = 3500$ ,  $Q_1 = 725$ ,  $Q_2 = 705$ . Ожидается повышение доходов данной группы населения до 3800 р. в месяц. Насколько продавцу следует менять объем производства

3. Рассчитать перекрестную эластичность спроса. Дано:  $P_1 = 38$ ,  $P_2 = 42$ ,  $P_3 = 45$ ,  $Q_1 = 1880$ ,  $Q_2 = 1750$ . Насколько продавцу следует менять объем производства?

4. Какие изменения произойдут, если при неизменной цене на маргарин растет цена на сливочное масло, если:

- а) спрос на маргарин остается неизменным;
- б) спрос на масло увеличивается;
- в) совокупные затраты на масло уменьшаются в любом случае;
- г) совокупные затраты на маргарин возрастают.

5. При каких условиях мы имеем дело с положительной эластичностью по доходу? Выберите правильный ответ:

- а) спрос на определенный товар увеличивается пропорционально росту дохода;
- б) доход увеличивается, в то время как спрос на определенный товар не меняется;
- в) спрос на товар падает медленнее в сравнении с доходом;
- г) доход увеличивается, тогда как спрос на определенный товар падает.

6. В каком случае эластичность по доходу равна нулю, если:

- а) доход удваивается, спрос остается неизменным;
- б) спрос растет наравне с доходом;
- в) доход увеличивается, спрос падает;
- г) спрос увеличивается быстрее, чем доход.

7. При каких условиях мы имеем дело с отрицательной эластичностью по доходу, если:

- а) доход увеличивается и растет спрос;
- б) спрос растет быстрее по сравнению с доходом;
- в) доход увеличивается, а спрос падает;
- г) спрос растет медленнее по сравнению с доходом.

8. Назовите основные факторы эластичности спроса и эластичности предложения.

9. Объясните, почему спрос на соль можно считать абсолютно неэластичным.

## Тема 6

### ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

- 6.1. Рациональность потребителя и свобода выбора
- 6.2. Концепция полезности товара
- 6.3. Кривые безразличия

#### 6.1. Рациональность потребителя и свобода выбора

Потребитель – «высшая и последняя инстанция», оценивающая работу производителя, «голосуя» своими деньгами «за» или «против» товаров, выпущенных производителем. **Суверенитет потребителя** в том и состоит, что ассортимент производимых товаров и объем производства задается потребителем. Необходимым условием суверенитета потребителя является свобода потребительского выбора, т. е. потребитель сам должен определять, что ему покупать, а что нет. В реальной жизни это не всегда так, но в большинстве своем потребитель все же выбирает сам. В таком случае встают важные и для экономической теории, и для реальной практики вопросы: что лежит в основе этого выбора? Случаен выбор или закономерен?

В какой-то степени ответом на этот вопрос является **гипотеза о рациональности потребителя**, которая предполагает, что потребитель рационален в своем выборе, т. е. он выбирает самый наилучший, самый предпочтительный из всех товаров, который принесет ему максимальную полезность при данных затратах на него. Однако не надо думать, что рациональное поведение – это непременно правильное поведение, такое, например, как питание в строгом соответствии с физиологическими нормами. Экономистов интересует лишь то, как люди реализуют свои интересы в мире ограниченных возможностей и что из этого получается. Подумайте, рационально ли поведение курильщика, когда он покупает сигареты без фильтра? Гипотеза о рациональности потребителя и получении максимальной полезности подводит к проблеме ее измерения.

Самой ранней теорией потребительского выбора является кардиналистская теория, и связана она с именем немецкого ученого Г. Госсена. Но прежде чем ее рассматривать, необходимо определиться с важнейшими исходными категориями.

Благо – это любой объект потребительского выбора, способный доставить определенное удовлетворение потребителю, т. е. быть ему полезным (подумайте, польза и полезность – одно и то же или нет?). Измеримость полезности предполагает, что потребитель может определить для себя при своем выборе как общую, так и предельную полезность блага. Есть ли количественное измерение этого наилучшего выбора?

Экономическая теория предлагает два варианта ответа на этот вопрос: кардиналистский (количественный) и ординалистский (порядковый).

**Кардиналистский подход** исходит из того, что рациональный потребитель может не только определить тот факт, что одно благо полезнее другого, но и указать, насколько полезнее, придав количественное значение предельным полезностям, получаемым при потреблении. Была даже предложена попытка найти единицу измерения – ютиль. А затем на основе цен этих благ и определенных полезностей определить самый лучший вариант выбора, при котором потребитель находится в равновесии.

Рассмотрим выбор потребителя в соответствии с этой теорией на условном примере. Например, у вас есть определенная сумма денег, выделенная на завтрак – 8 у. д. е. (условных денежных единиц). Вы выбираете набор из сока и булочки. Цена булочки 4 у.д.е., цена сока 2 у.д.е. В соответствии с данной теорией вы должны придать определенные значения предельным полезностям от потребления разного количества этих благ, причем в соответствии с вышеприведенными закономерностями, и рассчитать, сколько же полезности получите на единицу затрат, т. е. на 1 у. д. е. Сведем эти условные данные в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Единицы благ	$MU$ булочки	$MU$ сока	$MU : P$ булочки	$MU : P$ сока
1	20	18	5	9
2	8	10	2	5
3	4	2	1	1

Согласно кардиналистской теории вы должны сделать такой выбор, чтобы  $MU$  в расчете на 1 у. д. е. были равны, т. е. каждая затраченная денежная единица принесла вам равную полезность. Из табл. 6.1 видно, что это достигается при наборе первой булочки и двух стаканов сока. Такой выбор даст вам максимум общей полезности:

$$TU = 20 + 18 + 10 = 48.$$

Лучшего варианта при данных условиях просто нет. Отсюда условие равновесия потребителя:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}.$$

Но всегда ли потребитель рационален и всегда ли может все так соизмерить? Кроме того, потребитель чаще всего имеет дело с целым пространством благ. Выбор усложняется.

**Ординалистский подход** предполагает, что соизмеримость полезностей выбора благ для потребителя – это четко фиксируемое отношение предпочтения одного из них другому, либо отношение равноценности (безразличия). Здесь потребитель не определяет, насколько полезнее потребление одного блага по сравнению с другим, но может проранжировать блага по степени предпочтительности потребления: либо он предпочитает один набор благ другому, либо они для него равноценны, тогда он безразличен в выборе между ними:

- 1) набор  $X_1 >$  набора  $X_2$ ;
- 2) набор  $X_1 <$  набора  $X_2$ ;
- 3) набор  $X_1 =$  набору  $X_2$ .

У каждого потребителя свое пространство благ (если вы не катаетесь на коньках, то они не попадают в это пространство). Если вы рациональный потребитель, то складываете в свою потребительскую корзину самые различные блага, составляя определенные наборы из определенного количества разных благ. Например, вы идете на рынок и прикидываете, сколько штук яблок и бананов купите. В принципе, наборы могут быть разными, что отражено в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Наборы	Яблоки, шт., товар X	Бананы, шт., товар Y
$M_1$	4	10
$M_2$	5	6
$M_3$	6	3
$M_4$	7	1

В некоторых случаях рациональность поведения потребителя нарушается. Например, существует *эффект сноба*, когда человек будет отказываться покупать непрестижные, хотя и дешёвые, товары. Например, высокие цены на предметы искусства объясняются именно этим эффектом. Существует также *эффект Веблена*, или эффект показного приобретения. Стремление демонстрировать свое материальное благополучие иногда может приводить к серьёзным издержкам для здоровья. Например, потребитель может предпочесть купить украшение и купить дешёвые полуфабрикаты вместо сбалансированного питания в течение месяца. *Эффект присоединения к большинству* возникает вследствие подражания. Большое влияние на поведение потребителя оказывает реклама товара.

## 6.2. Концепция полезности товара

Экономическая наука требует инструмента для измерения мотивов потребительского поведения. В XIX в. была предложена мера, на-

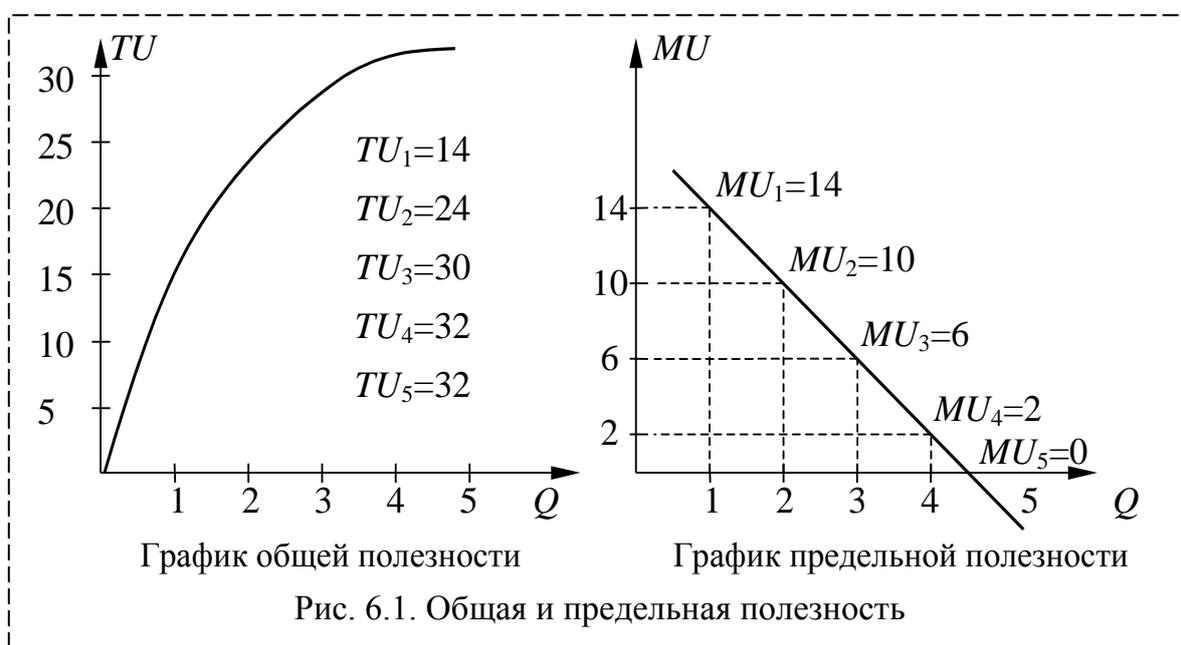
званная полезностью. Дополнительное увеличение полезности, получаемое при потреблении дополнительной единицы блага данного вида, называется **предельной полезностью** –  $MU$  (marginal utility). Сумма предельных полезностей дает **общую полезность** –  $TU$  (total utility).

Здесь можно выделить следующие тенденции:

1. Если одно и то же благо используется для разных целей, то рациональный покупатель в состоянии проанжировать их по степени важности (для него). Например, если у вас определенное количество сахара для чая, варки варенья, выпечки торта, добавки в творог и т. д., то вы в состоянии определить степень важности каждого варианта использования сахара и сделать свой выбор. Если сахара недостаточно, то от самого последнего способа придется отказаться.

2. Если одно и то же благо используется для одной цели, то полезность от потребления дополнительного количества, т. е. предельная полезность, будет падать. Например, если вы пьете чай с сахаром, то вряд ли каждая дополнительная ложка сахара в стакан чая даст вам одинаковую полезность. Очень скоро благо превратится в антиблаго.

3. Общая полезность будет расти до тех пор, пока есть прирост предельной полезности. А значит, с точки зрения рационального потребителя, дальнейшее увеличение потребления данного блага бессмысленно (рис. 6.1).



Наличие критерия выбора у рационального потребителя (бесспорный факт) – это полезность. Имея определенную сумму денег, каждый стремится израсходовать ее самым лучшим образом, с максимальной полезностью.

В связи с тем, что происходит насыщение потребностей, предельная полезность все время уменьшается. При насыщении предельная полезность равна нулю. Предельная полезность может быть отрицательной, если возникает избыточное потребление. Наиболее яркий пример можно наблюдать при избыточном потреблении алкогольных напитков, мяса, хлеба, любой жирной пищи и т. д. Кривые  $TU$  и  $MU$  представлены на рис. 6.1.;

$$MU = TU_2 - TU_1.$$

Как объясняется механизм выбора потребителя на основе полезности? На рынке имеется определенное количество товаров. Причем все товары имеют свои цены. Гипотеза об убывающей предельной полезности дает ответ на причину различий в ценах – из-за различий в редкости благ. Вода дешева не потому, что она изначально дешева, а потому что ее много.

Покупатель выбирает для себя такое соотношение товаров, которое принесет ему максимальное удовлетворение при имеющемся уровне дохода. Обозначив цифрами некоторые товары, мы можем провести расчет максимизации полезности согласно формуле

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = MU \text{ денег.}$$

В случае если цена на какой-либо товар вырастет, то сократившееся потребление увеличит полезность от этого товара, и дробь снова выровняется.

### 6.3. Кривые безразличия

В зависимости от своих предпочтений потребитель может выбрать любой набор, т. к. каждый дает одинаковый уровень полезности. Если эти данные перенести на график, то мы получим кривую безразличия.

**Кривая безразличия** соединяет точки, показывающие такие наборы благ, которые для потребителя равноценны. Если у потребителя не один набор, а много (пространство благ), то его предпочтения можно выразить через карту кривых безразличия (см. рис. 6.2). **Карта кривых безразличия** – это графическое изображение шкалы предпочтений потребителя в пространстве благ (см. рис. 6.3).

Если мы внимательно посмотрим на график кривой безразличия, то увидим интересную закономерность: наш потребитель вначале отказывается от четырех бананов взамен одного яблока, затем от трёх, затем от двух. И это не случайно, а полностью соответствует теории предельной полезности: пока яблок мало, а бананов много, он «жертвует» большим их количеством, но по мере уменьшения бананов возрастает их ценность.

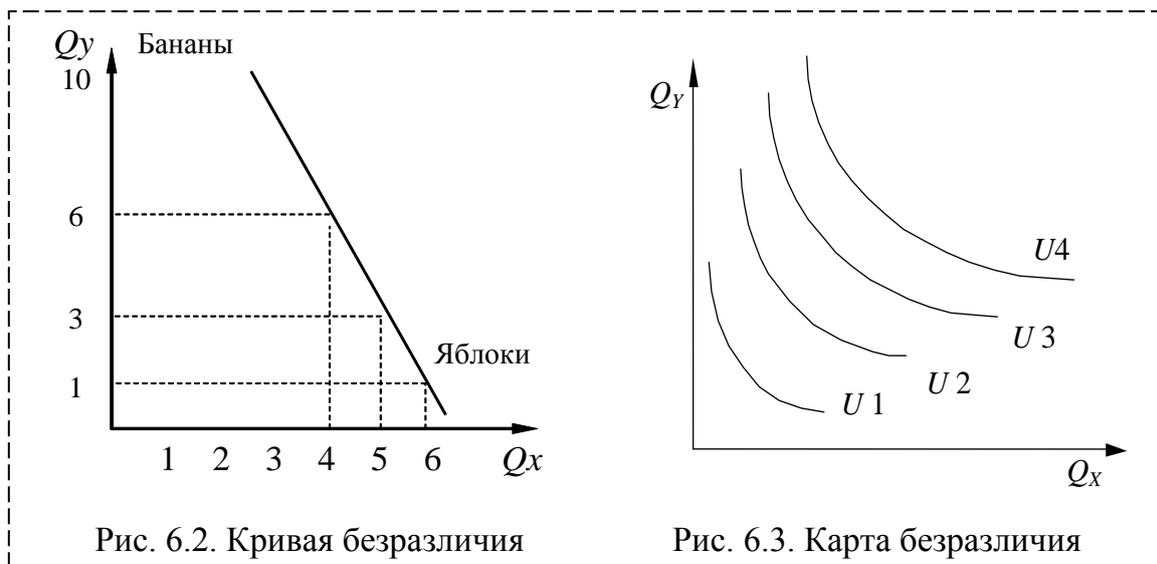


Рис. 6.2. Кривая безразличия

Рис. 6.3. Карта безразличия

Чтобы определить объем некоторого товара, которым потребитель готов жертвовать ради увеличения потребления другого товара, используется показатель  $MRS$  (marginal rate of substitution) – **предельной нормы замещения**.

$MRS_{xy}$  – это то количество, на которое потребление одного из двух благ должно быть увеличено, чтобы полностью компенсировать потребителю уменьшение потребления другого блага на одну дополнительную единицу (предельную):

$$MRS_{xy} = \frac{\Delta Q_y}{\Delta Q_x} = \frac{M_{uy}}{M_{yx}}$$

Возможны различные варианты (рис. 6.4).

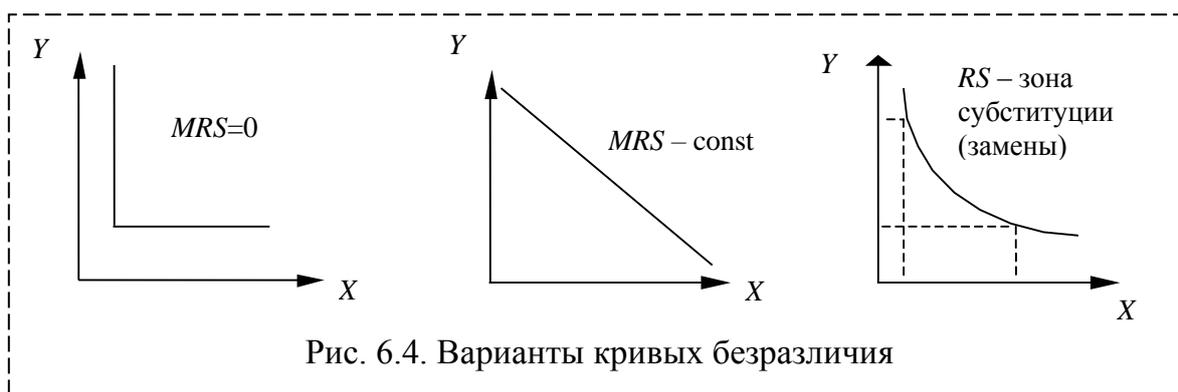


Рис. 6.4. Варианты кривых безразличия

Кривая безразличия и карта безразличия позволяют выявить лишь потребительские предпочтения. Эти предпочтения превращаются в потребительский выбор, когда у потребителя есть определенный доход и известны цены товаров. При этом условии потребитель может приобрести любой набор, удовлетворяющий следующему требованию:

$$P_1 \cdot x_1 + P_2 \cdot x_2 + \dots + P_n \cdot x_n = I(M),$$

или

$$\sum P_i \cdot x_i = I(M),$$

где  $P_i$  – цена;  $x_i$  – благо;  $I$  – доход потребителя;  $M$  – количество денежных единиц.

Это выражение называется **бюджетным ограничением потребителя** и означает, что потребитель не в состоянии выйти за рамки своего бюджета, а его расходы не могут превышать его доходов.

Например, если известно, что 1 яблоко стоит 1000 р., а 1 банан – 2000 р., и имеется 15 тыс. р. на них, тогда для вас бюджетное ограничение было бы равно  $P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y = 15000$  р., или  $Q_x + 2Q_y = 15000$ .

Если бы вы решили купить только яблоки, то их количество определяется следующим образом:  $Q_x = 15000 : 1000 = 15$  шт., а если только бананы, то их количество равно  $Q_y = 15000 : 2000 = 7,5$  шт. Эти крайние точки дают возможность построить бюджетную линию (рис. 6.5).

Она показывает, что потребитель может приобрести любой набор из двух благ, но этот набор должен находиться на бюджетной линии. Например, никак нельзя в рамках этого бюджетного ограничения сделать набор из 15 яблок и 15 бананов, бюджет не позволяет. Если вы наращиваете потребление одного блага, то при этом уменьшаете потребление другого (сравните точки *A* и *B*). От чего зависят эти пропорции? От цен двух товаров, вернее, от их отношения. Это и определяет наклон бюджетной линии. Поскольку бюджетная линия прямая, она будет иметь одинаковый наклон во всех точках. Это означает, что при данном соотношении цен (в нашем случае оно равно 1:2, т. к.  $P_{\text{бан.}} = 2000$  р.;  $P_{\text{яб}} = 1000$  р.) потребитель жертвует двумя бананами ради одного яблока.



Таким образом, мы имеем картину безразличия, где представлены различные наборы и бюджетное ограничение. Как определить выбор потребителя?

В случае, когда кривая безразличия имеет одну, и только одну, общую точку с бюджетной линией, потребитель будет находиться в равновесии, т. к. эта точка касания соответствует наиболее высокому уровню удовлетворения потребностей при данном бюджете и данных ценах (см. рис. 6.6).

Как известно, наклоны двух линий в точке их касания равны. Наклон кривой безразличия выражается формулой

$$MRS = \frac{MU_x}{MU_y}$$

Наклон бюджетной линии –  $\frac{P_x}{P_y}$ . Равновесие потребителя можно

выразить так:

$$\frac{MU_x}{MU_y} = \frac{P_x}{P_y}, \text{ или}$$

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}$$

Потребитель в равновесии распределяет свой бюджет на все товары таким образом, чтобы уравнять предельную полезность на единицу денежных затрат на каждый товар. Сравните этот вывод с кардиналистским подходом.

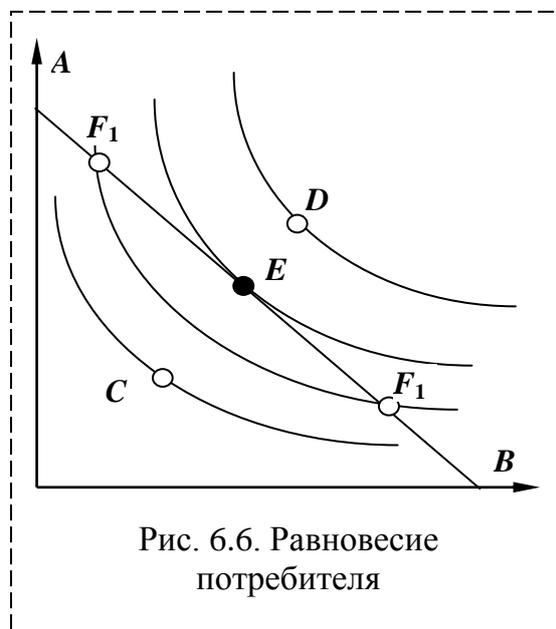


Рис. 6.6. Равновесие потребителя

### Вопросы и задания для самоконтроля

1. Поработайте с графиком равновесия, подумайте над такими вопросами:

– Почему потребитель не находится в равновесии во всех точках, кроме точки *E*?

– Как изменится равновесие, если вырастет цена одного из товаров?

– Как изменится равновесие, если цены обоих товаров изменятся?

– Как на графиках можно изобразить различные ситуации в выборе потребителя (когда одно из благ вообще не выбирают или когда при выборе товары полностью взаимозаменяемы или взаимодополняемы и т. д.)?

2. Потребитель может купить 4 кг конфет или 6 кг пряников в неделю. Конфеты стоят 35 р. за кг. Какую сумму еженедельно выделяет потребитель на конфеты и пряники? Напишите уравнение бюджетной линии.

3. Что вы понимаете под полезностью товара?

4. Заполните таблицы. Найдите *MU*. Найдите точку насыщения для потребителя.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<i>TU</i>	15	28,6	40,8	51,6	61	69	75,6	80,8	84,6	87	88	87,6	85,8	82,6	78
<i>MU</i>															

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<i>TU</i>	21,0	40,2	57,6	73,2	87,0	99,0	109	117	124	129	132	133	132	130	126
<i>MU</i>															

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<i>TU</i>	42,0	80,5	115	146	174	198	219	236	250	260	266	269	269	265	257
<i>MU</i>															

5. Потребитель находится в равновесии, когда:
- цена товара соответствует его общей полезности;
  - предельная полезность товара соответствует его цене;
  - наивысшая цена должна быть меньше предельной полезности.
6. Потребитель тратит 30 р. в день на яблоки и апельсины. Предельная полезность яблок ( $MU_{я}$ ) для него выражается следующей функцией:  $MU_{я} = 303 \cdot x$ , где  $x$  – количество яблок. Предельная полезность апельсинов ( $MU_{а}$ ) выражается функцией  $MU_{а} = 50 - 6 \cdot y$ , где  $y$  – количество апельсинов. Цена одного яблока – 2 р., одного апельсина – 4 р. Сколько яблок и апельсинов купит потребитель?
7. Предельная полезность товара  $A = 120$ , его цена = 12. Предельная полезность товара  $B = 220$ , его цена = 18. Находится ли потребитель в равновесии?
8. Гипотеза о снижающейся предельной полезности утверждает:
- сокращение потребления дает меньше добавочной полезности;
  - увеличение потребления дает больше добавочной полезности;
  - увеличение потребления дает меньше добавочной полезности;
  - измеряется только общая, а не предельная полезность.
9. Известны функции общей полезности двух благ ( $X$  и  $Y$ ) для некоторого потребителя:  $TU = 30X - X^2$ ;  $TU = 20Y - 2Y^2$ . Индивидуум потребляет 10 единиц блага  $X$  и 4 единицы блага  $Y$ . Предельная полезность денег равна двум. Определите цены товаров  $X$  и  $Y$ .

## Тема 7

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СПОСОБ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

- 7.1. Предпринимательская деятельность и предпринимательские способности
- 7.2. Основные организационно-правовые формы предприятий в рыночной экономике

### 7.1. Предпринимательская деятельность и предпринимательские способности

В теории рынка предпринимательскую деятельность выделяют в качестве **особого фактора производства**, при помощи которого происходит соединение остальных факторов. А рыночную экономику можно кратко определить как «экономику свободного предпринимательства».

**Сущность предпринимательской деятельности** раскрывается через выполняемые предпринимателем функции:

- предприниматель берет на себя инициативу соединения факторов производства в единый процесс производства товаров и услуг с целью получения прибыли;
- предприниматель – это организатор производства, настраивающий и задающий тон деятельности фирмы, определяющий стратегию и тактику поведения фирмы и принимающий на себя бремя ответственности и риска;
- предприниматель – это новатор, внедряющий на коммерческой основе новые продукты, новые технологии, новые формы организации дела;
- предприниматель – это человек, не боящийся риска и сознательно идущий на него ради достижения цели бизнеса.

Чтобы выполнять эти функции, человек должен обладать **предпринимательскими** способностями, которые заключаются в умении и готовности человека организовать бизнес или любое новое дело, принимая на себя связанные с этим затраты, труд, риск и ответственность. Такой способностью обладают далеко не все люди. **Предприниматель** – это автор новых идей, готовый их осуществлять и рисковать собственными средствами.

А. Смит характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли. Следует отметить, что предпринимательство в своей основе не является функцией только собственника.

**Субъектами предпринимательской деятельности** могут быть частные лица, коллективы, а в отдельных случаях и государство в лице его соответствующих органов и государственных предприятий.

Российское законодательство определяет предпринимателя как субъекта, деятельность которого направлена на получение прибыли и ведется им на условии собственной имущественной ответственности.

Согласно закону предпринимательской деятельностью могут заниматься как «физические», так и «юридические» лица. **Физическое лицо** – это гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью единолично, без образования юридического лица. Право предпринимательской деятельности наступает с момента регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя. Таковым является и глава крестьянского хозяйства – фермер.

Под **предприятием (юридическим лицом)** понимается самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный (учрежденный) в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Но для эффективной деятельности в долгосрочном периоде необходимо соблюдать пять важнейших принципов:

- 1) фирма создается ради производства нужных покупателям товаров и услуг;
- 2) фирма способна изготавливать эти товары с качеством, удовлетворяющим покупателей;
- 3) фирма производит товары с затратами, позволяющими продавать товары не дороже, чем конкуренты, и получать при этом прибыль;
- 4) фирма способна собрать сумму денег, достаточную для организации и развития своей деятельности на первом этапе, и имеет возможность вовремя расплатиться с теми, кому она должна;
- 5) фирма должна сохранять после выплаты своих долгов сумму, достаточную для оплаты труда самого предпринимателя и постоянного развития своей деятельности.

## **7.2. Основные организационно-правовые формы предприятий в рыночной экономике**

Основными типами организаций в рыночной экономике являются частные коммерческие (прибыльные) предприятия и государственные (общественные) предприятия. Государственные предприятия могут быть как коммерческими, так и некоммерческими организациями. Обычно сфера и объем их деятельности определяются посредством политического

процесса (т. е. через выборы в представительные органы власти, назначения правительства и т. п.), а не рынком.

**Коммерческие** предприятия – это предприятия, которые созданы для извлечения экономических выгод (прибыли) и в своей деятельности преследуют эту цель. Деятельность таких предприятий направляется на удовлетворение потребности населения с учетом рыночных сигналов, а не благодаря чьим-то распоряжениям или командам. Государство облагает налогом прибыль таких предприятий еще до распределения ее между собственниками.

**Некоммерческие** организации – это организации, созданные для удовлетворения каких-либо общественных нужд, которые по закону не могут распределять между собственниками или управляющими полученные после возмещения затрат прибыль или излишки денежных поступлений. Такие организации финансируются обычно за счет пожертвований, государственных дотаций и, возможно, за счет взимания платы за свои услуги или членских взносов. Обычно законом предоставляются налоговые льготы для этих организаций. К таким предприятиям относятся: потребительские кооперативы, общественные или религиозные организации, благотворительные и иные фонды и др. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы.

Основные виды коммерческих предприятий и их краткая характеристика представлены в табл. 7.1.

Таблица 7.1

### Краткая характеристика основных видов предприятий

Виды предприятий	Имущество предприятий	Экономическая ответственность
Индивидуальное предприятие	Находится в единоличной собственности предпринимателя	Неограниченная
Товарищество (партнерство)	Разделено на доли участников	Неограниченная и (или) ограниченная
Акционерное общество	Разделено на части (акции), которые приобретают акционеры	Ограниченная
Унитарное предприятие	Неделимо. Принадлежит государству или муниципалитету, закрепляется за предприятием для хозяйственного использования	Ограниченная

Процесс создания и управления деятельностью предприятий на сегодня еще не завершен, особенно в России, где он имеет свои особен-

ности. Однако некоторые элементы предпринимательства стали общепризнанными и универсальными. Так, **основными организационно-правовыми формами предприятий являются единоличное владение, товарищество и акционерное общество.** Каждая форма имеет свои достоинства и недостатки (табл. 7.2).

Таблица 7.2

**Достоинства и недостатки различных организационно-правовых форм предприятий**

Достоинства	Недостатки
<b>Единоличное владение</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Простота процедуры утверждения.</li> <li>– Собственник полностью распоряжается прибылью.</li> <li>– На налоги уходит меньшая часть прибыли</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Неограниченная ответственность владельца.</li> <li>– Ограниченные возможности для расширения производства и привлечения капитала.</li> <li>– Юридически смерть владельца ведет за собой распад предприятия</li> </ul>
<b>Товарищество полное</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Простота процедуры утверждения.</li> <li>– Партнеры сами распоряжаются прибылью.</li> <li>– Налоги уплачивают партнеры, а не само товарищество.</li> <li>– Привлекается большой капитал по сравнению с индивидуальным частным предприятием.</li> <li>– Объединяются таланты партнеров.</li> <li>– Большие возможности для расширения дела по сравнению с индивидуальным частным предприятием</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Неограниченная ответственность партнеров.</li> <li>– Ограниченные возможности для расширения производства.</li> <li>– Вероятные разногласия среди партнеров затрудняют управление</li> </ul>
<b>Акционерное общество открытого типа</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Ограниченная ответственность акционеров.</li> <li>– Свободная передача долей собственности в виде акций.</li> <li>– Привлечение крупных сумм капитала.</li> <li>– Продолжительность существования не зависит от благополучия акционеров.</li> <li>– Использование специалистов в управлении</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Двойное налогообложение.</li> <li>– Сложность процедуры учреждения.</li> <li>– Возможное противоречие интересов собственников и управляющих.</li> <li>– Трудно сохранять коммерческую тайну</li> </ul>

**Индивидуальное, или единоличное, предприятие** – хозяйственная организация, создатель и владелец которой один и тот же человек, поэтому он несет полную ответственность за дела фирмы и имеет право

на всю ее чистую прибыль. Индивидуальная фирма – это абсолютная свобода при абсолютной ответственности. По численности это самая распространенная, но и самая недолговечная форма, что объясняется как целым рядом бесспорных достоинств, так и наличием недостатков.

Чтобы разрешить проблему нехватки денег и немного снизить риск потери личного имущества, предприниматели освоили еще одну форму хозяйственной организации – **товарищество**. Товарищество – общее название нескольких форм хозяйственных организаций, предполагающих объединение собственных средств нескольких участников ради совместного ведения дел. Но членом товарищества можно быть на разных основаниях и с разной ответственностью. Выделяют полное товарищество – в нем все участники равны в своих правах и обязательствах по делам созданной ими фирмы. Прибыль делится пропорционально взносу участников в уставный капитал, но при банкротстве каждый отвечает в полной мере, а не пропорционально своей доле в уставном фонде. Такая ответственность называется солидарной. Ответственность может быть и субсидиарной, которая предполагает дополнительную ответственность всех пропорционально размеру их вклада.

**Товарищество по вере** (коммандитное товарищество) позволяет несколько сократить риск, т. к. здесь есть две категории участников: главные (полные товарищи) и второстепенные (коммандитисты), последние «сотоварищи» не участвуют в управлении фирмой, а при банкротстве фирмы теряют только ту сумму денег, что некогда внесли в уставный фонд товарищества.

Развитие форм предпринимательства привело к созданию **акционерного общества (АО)**, где недостатки других форм предпринимательства существенно преодолеваются.

АО – хозяйственная организация, членами которой может быть неограниченное число владельцев денежных средств, каждый из которых может свободно продавать свои права на часть имущества и доходов АО, а также на участие в управлении им, отвечая при этом по обязательствам общества только в пределах суммы, которую он вложил в дело, когда покупал акции.

АО позволяет:

- собрать огромные суммы денег для реализации крупнейших проектов (например, строительство железных дорог);
- свести заботы и ответственность предпринимателей до минимума;
- вложить деньги в производство и торговлю гражданам, которые не хотят или не могут заниматься предпринимательством сами.

**Акции** (именные и на предъявителя, простые и привилегированные) дают право акционерам получать дивиденды и участвовать в управлении фирмой. Владелец контрольного пакета акций может управлять фирмой самостоятельно. Формально для этого нужно иметь

50 % акций плюс одну, но реально – 10–15 % выпущенных акций. С этим связано появление холдингов, благодаря которым «материнская компания» может контролировать огромное число «дочерних» акционерных фирм. **Дочерним** называется такое предприятие, в котором основное (**материнское**) хозяйственное общество или товарищество имеет преобладающее участие в уставном капитале. Дочернее общество основано за счет средств основного общества и выполняет задачи, поставленные перед ним основным обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества, а основное общество не несет ответственности по долгам дочернего общества. В случае банкротства дочернего общества по вине основного, последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам.

Хозяйственное общество признается **зависимым**, если другое общество имеет более 20 % голосующих акций АО или 20 % уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Сегодня большинство крупнейших фирм мира – это именно такие «пирамидальные» холдинги, включающие компании самого разного профиля. Такой межотраслевой холдинг имеет множество преимуществ.

В разных странах организационно-правовые формы хозяйственной деятельности характеризуются большим разнообразием и имеют значительные различия. Выбор той или иной формы предприятия зависит во многом от определенных достоинств и недостатков организационно-правовых форм.

Кроме того, предприятия могут объединяться в форме союзов или ассоциаций. Они создаются на договорной основе в целях координации их предпринимательской деятельности, представления и защиты общих имущественных интересов и не являются коммерческими организациями. Входящие в их состав предприятия сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Объединения не отвечают по обязательствам своих членов, а члены несут субсидиарную ответственность по обязательствам объединения пропорционально своему взносу.

### **Вопросы и задания для самоконтроля**

1. Кто может быть назван предпринимателем?
2. Что понимается под предпринимательской способностью?
3. Как называются предприятия, целью которых не является получение прибыли? Для каких целей они создаются?
4. Назовите основные организационно-правовые формы предпринимательства. Выделите особо их достоинства и недостатки.
5. Какими преимуществами на ваш взгляд может обладать межотраслевой холдинг, имеющий в своем составе множество дочерних фирм? Почему эта форма выгодна для крупного бизнеса?

## Тема 8

### ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА ФИРМЫ

- 8.1. Экономические и бухгалтерские издержки производства
- 8.2. Постоянные и переменные издержки
- 8.3. Предельные издержки
- 8.4. Эффект масштаба

#### 8.1. Экономические и бухгалтерские издержки производства

Любая фирма, прежде чем начать производство, должна четко представлять, на какую прибыль она может рассчитывать. Для этого она изучит спрос, определит, по какой цене продукция будет продаваться, и сравнит предполагаемые доходы с издержками, которые предстоит понести. **Издержками производства** называются затраты производственных факторов, используемых для производственной и реализационной деятельности.

Издержки производства по-разному определяются экономистом и бухгалтером. Бухгалтера интересует финансовая деятельность фирмы. В финансовых документах фиксируются **фактические (явные) затраты**, которые представляют собой денежные расходы фирмы на оплату используемых производственных ресурсов (оплата труда, амортизация оборудования, арендная плата за использованные земли и т. д.).

Однако сумма производственных издержек, если в них включать только явные издержки, может быть заниженной. Для более точной картины экономисты включают в издержки фирмы не только явные, но и **неявные (вмененные) затраты**. Вмененными называются альтернативные издержки использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Это издержки, связанные с упускаемыми возможностями наилучшего использования ресурсов фирмы.

Например, собственник земли не платит ренту, однако, обрабатывая землю самостоятельно, отказывается от дополнительного дохода, который можно было бы получить, сдав землю в аренду. Работник, занимающийся индивидуальной деятельностью, не нанимается на фирму и не получает там зарплату. Предприниматель, вложивший свои деньги в производство, тем самым отказывается от получения банковского процента на эту сумму, который можно было бы получить, вложив деньги в банк.

Рассмотрим другой пример. ОАО «Дом-сервис» инвестировало 300 млн р. в производство кранов-смесителей. По данным финансового отчета прибыль составила 35 млн р. Но если бы эти 300 млн р. были ин-

вестированы в производство мебели, то ОАО могло бы получить 67 млн р. прибыли (вмененные издержки). Стало быть, прибыльное, с точки зрения бухгалтера, предприятие будет убыточным, с точки зрения экономиста (убыток – 32 млн р.).

К вмененным издержкам относится также **нормальная прибыль** – доход, необходимый для того, чтобы фирма оставалась в данной отрасли.

Допустим, вложив 1 млн р. в развитие фирмы, её владелец получил прибыль 7 %. Если в это время банковская ставка также равна 7 %, то полученная прибыль будет нормальной.

Если учитывать вмененные (альтернативные) издержки, связанные с возможностью вложить 1 млн р. в банк, то нормальная прибыль станет включаться в издержки, формируя экономические издержки.

В дальнейшем, говоря об издержках производства, мы будем иметь в виду **экономические издержки**, которые являются суммой явных и вмененных издержек.

Учет издержек позволяет точно определить прибыль фирмы. Но, в силу различного представления об издержках фирмы, бухгалтеры и экономисты рассматривают показатель **прибыль** по-разному.

**Бухгалтерская прибыль** – разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее явными издержками. Эту прибыль можно найти в финансовых документах фирмы.

**Экономическая прибыль** – разница между валовым доходом и экономическими (явными и вмененными) издержками фирмы. Это доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимой для сохранения заинтересованности предпринимателя в данном направлении деятельности.

Любая фирма стремится к максимизации полученной ею прибыли. Для этого она должна очень чутко реагировать на изменение рыночной конъюнктуры (изменение спроса, увеличение или уменьшение числа конкурентов и т. д.) прежде всего изменением объемов выпуска продукции. Это, в свою очередь, зависит от возможности изменения количества занятых в производстве ресурсов.

Количество многих используемых ресурсов может быть изменено легко и быстро (сырья, топлива, энергии, рабочей силы). Для этого не требуется дополнительного времени.

Другие же ресурсы требуют значительно большего срока для освоения (построение новых производственных зданий, увеличение количества машин и оборудования).

Поэтому в деятельности фирмы различают два периода: **краткосрочный и долгосрочный**.

**Краткосрочным** считается период времени слишком короткий, чтобы предприятие смогло изменить свои производственные мощности,

но достаточный для изменения степени интенсивности загрузки этих мощностей. В этом случае объем производства фирмы может быть изменен путем применения большего или меньшего количества живого труда, сырья и других мобильных ресурсов.

**Долгосрочный период** – период времени, достаточный для того, чтобы изменить количество всех занятых в производстве ресурсов, включая и производственные мощности.

С точки зрения отрасли долгосрочный период достаточен, чтобы действующие в отрасли фирмы смогли покинуть отрасль (перепрофилировать производство), а новые фирмы – начать производство данного товара.

Необходимо заметить, что краткосрочность и долгосрочность – понятия достаточно условные, и истинная длительность того или другого периода зависит от характера производства и от технологического цикла.

## 8.2. Постоянные и переменные издержки

В краткосрочном периоде все издержки, которые несет фирма, делятся на постоянные и переменные.

**Постоянные издержки** (fixed cost –  $FC$ ) – издержки, не зависящие от объема выпуска продукции. Это, например, затраты на эксплуатацию зданий, оборудование, арендная плата, проценты за кредит, зарплата управленческого аппарата и т. п. При этом неявные издержки выступают чаще всего как постоянные.

**Переменные издержки** (variable cost –  $VC$ ) – издержки, изменяющиеся с изменением объема производства (затраты на материалы, топливо, энергию, рабочую силу и т. д.). Если производство прекратится, переменные издержки равны нулю, в то время как постоянные издержки остаются на том же уровне.

В сумме постоянные и переменные издержки составляют **общие издержки производства** (total cost –  $TC$ ):

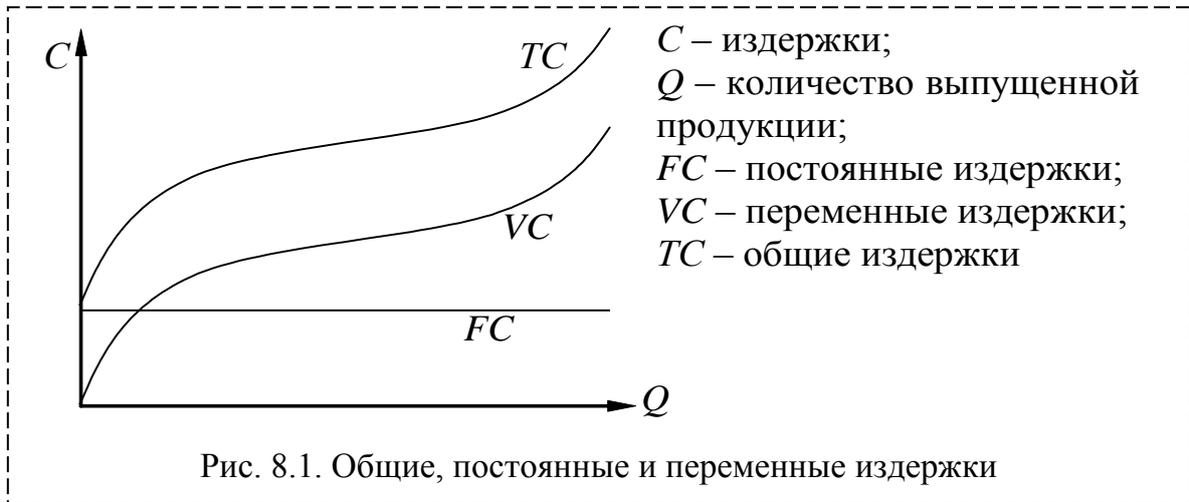
$$TC = FC + VC.$$

Динамику общих, постоянных и переменных издержек в краткосрочном периоде можно изобразить графически следующим образом (см. рис. 8.1).

Изменение общих издержек в краткосрочном периоде определяется изменением переменных издержек. Расстояние между кривыми  $TC$  и  $VC$  при любом объеме выпуска равно  $FC$ .

Кроме общих издержек, производитель должен иметь данные о **средних издержках** своего производства по следующим причинам:

– во-первых, при увеличении общих издержек средние издержки могут снижаться, что говорит о повышении эффективности производства;



– во-вторых, зная издержки на единицу продукции, можно легко подсчитать прибыль (убытки) от ее производства, сравнив средние издержки с ценой.

**Средние издержки** ( $AC$  – average cost) рассчитываются путем деления издержек на объем произведенной продукции ( $Q$  – quantity). Таким образом, можно рассчитать **средние постоянные** ( $AFC$  – average fixed cost), **средние переменные** ( $AVC$  – average variable cost) и **средние общие** ( $ATC$  – average total cost) издержки:

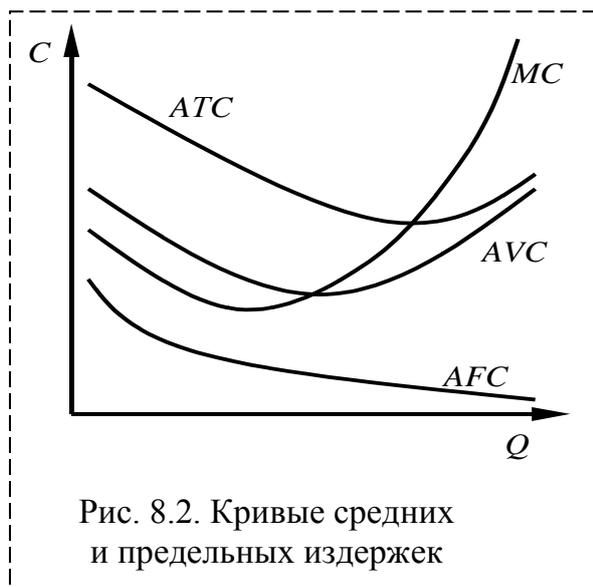
$$AFC = \frac{FC}{Q};$$

$$AVC = \frac{VC}{Q};$$

$$ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{FC}{Q} + \frac{VC}{Q} = AFC + AVC.$$

Динамику функций всех средних издержек можно показать графически (рис. 8.2).

На этом рисунке выделяются кривые  $AFC$ ,  $AVC$ ,  $ATC$  и  $MC$ . Кривая  $AFC$  является убывающей, поскольку числитель постоянен, а знаменатель растет. Когда выпускается небольшое количество продукции, то на него падает вся тяжесть постоянных издержек. При увеличении объема производства средние постоянные издержки снижаются и величина  $AFC$  стремится к нулю.



Вид кривой  $AVC$  отличается от  $AFC$  и зависит от действия **закона убывающей отдачи**. При постепенном введении в производство дополнительных единиц переменного ресурса с условием, что все остальные ресурсы постоянны (это имеет место в краткосрочном периоде деятельности фирмы), отдача от этого ресурса сначала быстро растет, а затем ее прирост начинает снижаться.

Предположим, фирма использует в своей деятельности только один переменный ресурс – труд. Как будут изменяться издержки фирмы при постепенном увеличении числа нанимаемых рабочих? Допустим, что зарплата одного рабочего обходится фирме в 1000 р. (табл. 8.1).

Таблица 8.1

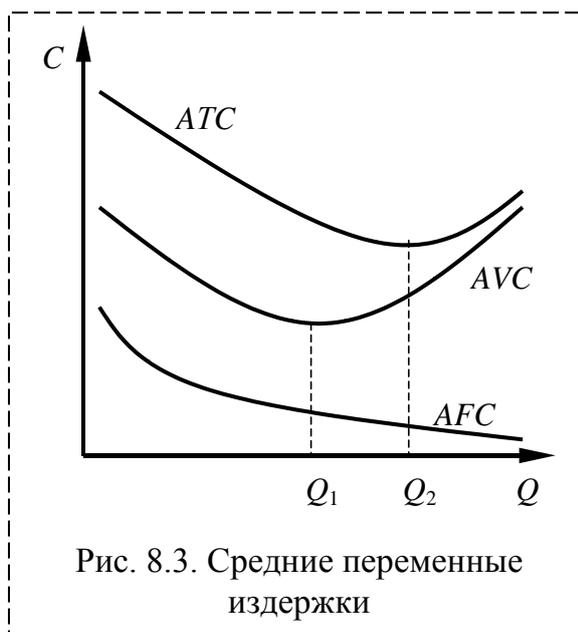
### Изменение издержек фирмы и выпуска продукции

Численность рабочих, чел.	Выпуск продукции ( $Q$ ), шт.	Издержки фирмы, р.	
		Переменные издержки ( $VC$ )	Средние переменные издержки ( $AVC$ )
1	1	1000	1000,0
2	5	2000	400,0
3	15	3000	200,0
4	35	4000	114,3
5	50	5000	100,0
6	60	6000	100,0
7	65	7000	107,7
8	65	8000	123,0
9	55	9000	163,6

По мере загрузки оборудования  $AVC$  быстро падают (что соответствует росту производительности), затем, при полной загрузке, они достигают минимальных значений. И если продолжать нанимать рабочих,  $AVC$  вновь начинают быстро расти (рис. 8.3). Вид кривой  $ATC$  определяется:

а) видом кривой  $AVC$ , построенной, исходя из закона убывающей производительности;

б) видом кривой  $AFC$ , которая стремится к нулю при увеличении объема выпуска, что обеспечивает сближение кривых  $AC$  и  $AVC$  с ростом производства продукции.



Средние издержки будут снижаться, пока падение  $AFC$  не будет компенсировано ростом  $AVC$ . Это произойдет при объеме  $Q_2$ . Таким образом,  $AC$  принимают свое минимальное значение при большем объеме выпуска, чем  $AVC$ .

Для предпринимателя важно знать не только общие и средние издержки на производство. Не менее важно знать, на какую величину возрастут его издержки, если он увеличит выпуск продукции хотя бы на единицу.

### 8.3. Предельные издержки

Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, называется **предельными издержками** ( $MC$  – marginal cost):

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q},$$

где  $\Delta TC$  – прирост общих издержек фирмы;  $\Delta Q$  – прирост объема производства.

Поскольку в краткосрочном периоде деятельности фирмы  $FC = \text{const}$ ,

$$MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q},$$

где  $\Delta VC$  – прирост переменных издержек;  $\Delta Q$  – прирост выпуска.

Дополним табл. 8.1 данными о предельных издержках (табл. 8.2).

Таблица 8.2

Численность рабочих, чел.	Выпуск продукции ( $Q$ ), шт.	Издержки фирмы, р.		
		Переменные издержки ( $VC$ )	Средние переменные издержки ( $AVC$ )	Предельные издержки ( $MC$ )
1	1	1000	1000,0	----
2	5	2000	400,0	500,0
3	15	3000	200,0	100,0
4	35	4000	114,3	50,0
5	50	5000	100,0	66,7
6	60	6000	100,0	100,0
7	65	7000	107,7	200,0
8	65	8000	123,0	----
9	55	9000	163,6	-100,0

Общие **предельные издержки** ( $MC$ ) – это всегда предельные **переменные издержки** ( $VC$ ), т. к. постоянные издержки не изменяются с выпуском продукции. Предельные издержки могут исчисляться путем вычитания соседних значений общих или переменных издержек:

$$MC = TC_n - TC_{n-1},$$

или

$$MC = VC_n - VC_{n-1}.$$

**Взаимосвязь средних и предельных издержек.** Функции предельных и средних издержек тесно связаны. Кривая  $MC$  (рис. 8.4) пересекает кривые  $AVC$  и  $AC$  в точках их минимальных значений (точки  $A$  и  $B$ ). Поскольку величина  $MC$ , добавляемая к сумме издержек, меньше, чем средние издержки, то последние ( $AC$ ) уменьшаются. И наоборот, если  $MC$  больше средних издержек, то последние ( $AC$ ) увеличиваются. Та же закономерность существует и для кривых  $MC$  и  $AVC$ .

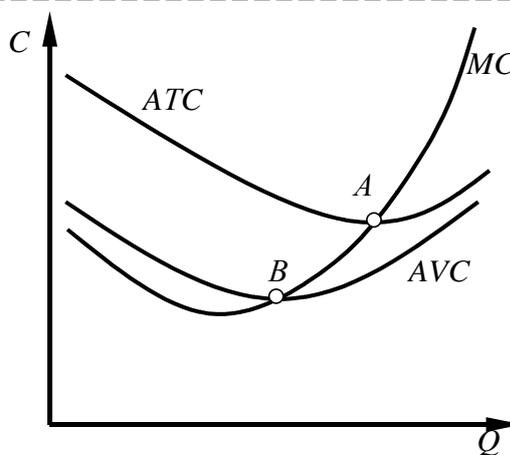


Рис. 8.4. Предельные и средние издержки

**Предельные издержки и предельная производительность.** Форма кривой  $MC$  есть отражение и следствие действия закона убывающей отдачи. Предельные издержки падают, пока производительность каждой единицы переменного ресурса растет, и растут, когда производительность каждой дополнительной единицы ресурса сокращается.

Убывание предельной производительности (или отдачи производства) означает возрастание предельных издержек при данном уровне цены на переменные ресурсы. И, наоборот, когда предельная производительность достигает максимума, предельные издержки минимальны. Следовательно, закон убывающей отдачи можно трактовать как **закон возрастания предельных издержек**. Роль и значение  $MC$  выражается в том, что затраты, влияющие на предложение фирмы, — это всегда предельные (ожидаемые) издержки. Производитель, принимая решения об увеличении или снижении производства, руководствуется именно ими.

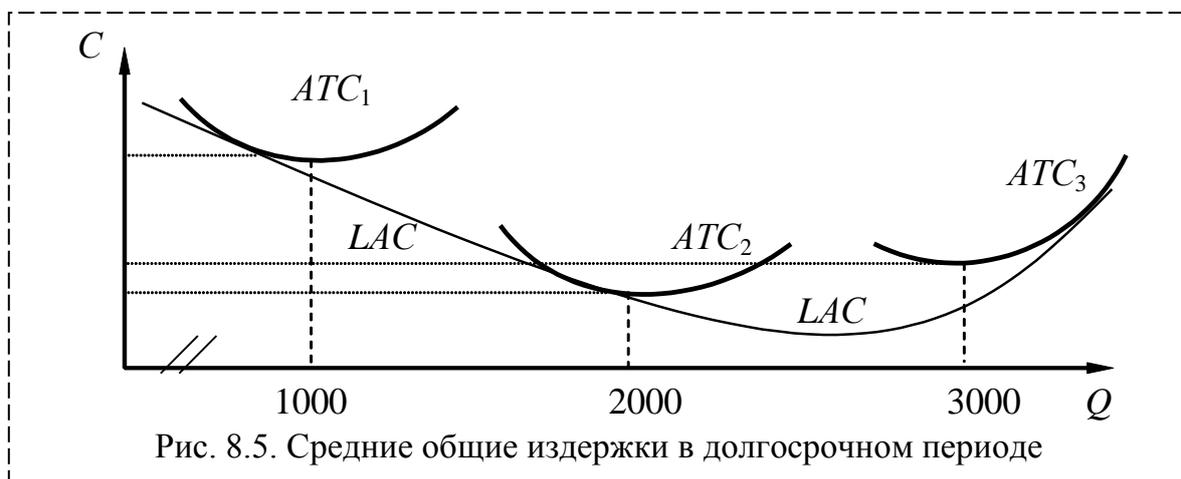
Анализ издержек производства на краткосрочном интервале имеет большое значение для выбора фирмой объема выпуска при фиксированных мощностях и неизменных технологиях. В долгосрочном периоде своей деятельности фирма меняет все используемые факторы производства. Значит, все издержки производства будут выступать как переменные, т. е. в анализе рассматриваются только  $TC$  и  $ATC$ .

Анализ изменения долгосрочных издержек важен для выбора стратегии фирмы в области определения масштабов своей деятельности. Например, для выпуска заданного объема продукции создать одно крупное предприятие или несколько небольших? При каком выборе из-

держки будут минимальны? В какой пропорции изменится выпуск продукции, если удвоились размеры фирмы (построили новый цех, закупили оборудование)?

Предположим, что небольшое предприятие (хлебопекарня) начала производство, имея оборудование, позволяющее достигнуть минимума средних издержек при выпечке 1000 булок ежедневно (рис. 8.5 – кривая  $ATC_1$ ). В дальнейшем, при увеличении выпуска продукции,  $ATC$  будут расти в силу действия закона убывающей отдачи. Устранить действие этого закона можно, расширив масштабы производства (например, закупив дополнительное оборудование). На новом, более крупном, предприятии (рис. 8.5 – кривая  $ATC_2$ ) минимальными издержки будут при выпуске 2000 булок в день. Но затем закон убывающей отдачи начинает действовать вновь.

Если мы дальше будем расширять предприятие, то кривая  $ATC_3$  поднимется вверх (относительно  $ATC_2$ ) и минимальные  $ATC_3$  будут боль-



ше минимального значения издержек при предыдущем масштабе производства ( $ATC_2$ ).

Дуга  $LAC$ , описывающая кривые  $ATC_1$ ,  $ATC_2$  и  $ATC_3$  – это кривая **долгосрочных средних валовых издержек** фирмы при разных масштабах производства.

Эта кривая показывает наименьшие издержки производства единицы продукции, с которыми может быть обеспечен любой объем производства при условии, что фирма может изменить масштабы производства.

Кривую долгосрочных  $ATC$  часто называют кривой выбора (или плановой кривой) фирмы. В данном случае фирме желательно производить 2000 булок в день, т. к. при этом долгосрочные  $ATC$  будут минимальными.

#### 8.4. Эффект масштаба

Почему же кривая долгосрочных АТС имеет дугообразную форму? Закон убывающей отдачи здесь не применим, т. к. условием его действия является неизменность производительных мощностей, тогда как в долгосрочном периоде изменяются все ресурсы. Экономисты объясняют форму кривой долгосрочных АТС **действием эффекта масштаба**.

Эффект масштаба может быть **положительным**, если при увеличении размеров предприятия средние издержки уменьшаются, и **отрицательным**, – если они увеличиваются.

Кроме того, фирма может иметь постоянную отдачу от изменения масштабов производства, когда при достаточно значительном изменении объемов производства у фирмы отсутствуют как положительный, так и отрицательный эффекты масштаба. На протяжении этого времени средние долгосрочные издержки не изменяются. Например, исследование производства электроэнергии выявило, что долгосрочные издержки снижаются до тех пор, пока объем производства не достигает 20 млрд кВт · ч в год. После этого затраты на кВт · ч остаются неизменными долгое время.

Положительный эффект масштаба обусловлен следующими причинами:

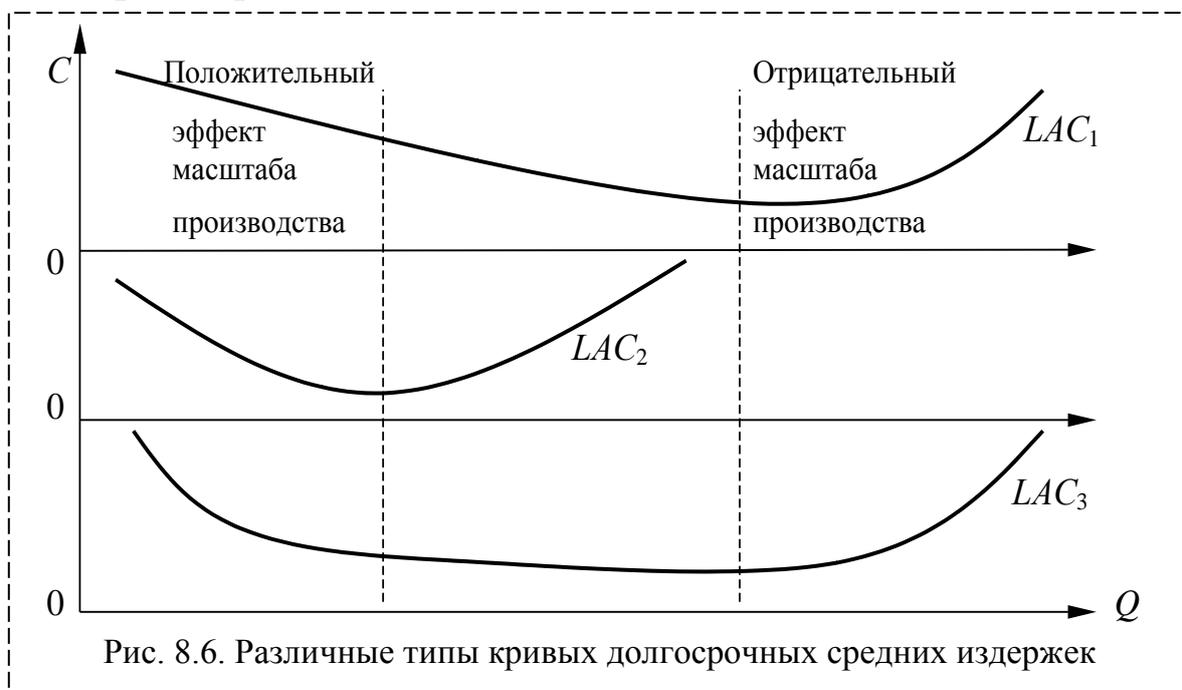
- по мере роста размеров предприятия увеличиваются возможности использования преимуществ специализации в производстве и управлении;
- на более крупных предприятиях может применяться высокопроизводительное и дорогостоящее оборудование, осуществляться инвестирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);
- крупное предприятие имеет больше возможностей для диверсификации производства, развития побочных и вспомогательных производств, выпуска продукции из отходов основного производства и т. п.

Со временем расширение фирмы достигает своего экономического предела и ведет к росту издержек производства. **Отрицательный эффект масштаба** возникает в связи с нарушением управляемости слишком крупной фирмы:

- снижается эффективность взаимодействия между подразделениями фирмы;
- фирма теряет гибкость;
- затрудняется контроль за реализацией решений, принимаемых руководством фирмы;
- резко увеличиваются затраты на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений;

- в отдельных подразделениях фирмы возникают свои интересы и представления о развитии подразделения, которые могут противоречить общей стратегии развития фирмы.

Положительный и отрицательный эффекты масштаба производства являются важнейшими факторами, определяющими **структуру каждой отрасли** (рис. 8.6).



Существуют отрасли, где долгосрочные  $AC$  достигают минимума при очень большом объеме выпуска продукции ( $LAC_1$ ). Это отрасли так называемой естественной монополии. С точки зрения экономии издержек в таких отраслях целесообразно существование одной крупной фирмы. Это фирмы, занимающиеся электро-, газо- и водоснабжением города.

В случае когда положительный эффект масштаба невелик, а отрицательный возникает очень быстро, минимально эффективный размер предприятия определяется небольшим объемом производства ( $LAC_2$ ). В таких отраслях существует много относительно мелких фирм, они оказываются более эффективными, чем крупномасштабные производители. Это многие виды розничной торговли; сферы услуг; сельскохозяйственные работы; швейная, обувная, хлебопекарная промышленность.

Существуют также отрасли, в которых положительный эффект масштаба исчерпывается достаточно быстро, а отрицательный не вступает в действие до тех пор, пока не будут достигнуты довольно значительные масштабы производства ( $LAC_3$ ). Это значит, что в таких отраслях одинаково успешно могут существовать как мелкие, так и крупные фирмы. Отрасли по производству мебели, деревообработке, упаковке

мяса и др. имеют постоянную отдачу от роста масштабов производства. Поэтому здесь одинаково эффективны предприятия разных размеров.

Анализ издержек фирмы в кратко- и долгосрочном периодах является необходимым звеном в определении стратегии и тактики функционирования фирмы.

### Вопросы и задания для самоконтроля

1. Общий доход фирмы «Масло-сыр» равен 120 млн р. в год. Издержки на сырье и материалы равны 40 млн р., амортизация – 30 млн р. Заработная плата работников составляет 30 млн р. Оклады руководителей фирмы (директор, гл. бухгалтер и гл. экономист) равны 60 тыс. р. в месяц каждому. Нормальная прибыль – 12 млн р. Найдите бухгалтерскую и чистую прибыль фирмы. Премия каждому из руководителей фирмы по итогам года составляет по 10 % от экономической прибыли. Определить размер ежемесячного дохода руководителей фирмы.

2. Функция общих затрат фирмы имеет вид  $TC=50 + 6Q - 8Q^2 + 0,4Q^3$ . Вывести функции для  $MC$ ,  $VC$ ,  $AFC$ ,  $AVC$ .

3. Хозяйка цветочного магазина наняла продавца с окладом 7 тыс. р. в год. Сумма ежегодной аренды – 8 тыс. р. в год. Она вложила в свое дело 90 тыс. р., которые при помещении их в банк могли приносить 5 тыс. р. в год. Свою предполагаемую прибыль она оценивает в 18 тыс. р. в год. Другая фирма предлагает ей работу с окладом 10 тыс. р. в год. Определите величину бухгалтерских и экономических издержек.

4. В каком случае прибыль фирмы нулевая? Как с помощью графика или формул можно сделать анализ безубыточности фирмы или найти объем продаж, при котором фирма будет иметь нулевую прибыль?

5. Объясните, почему с помощью автоматизации любую профессию можно сделать престижной.

6. В краткосрочном периоде фирма, максимизирующая прибыль, прекратит производство, если:

- а) цена меньше минимальных средних общих издержек;
  - б) нормальная прибыль ниже среднеотраслевых издержек;
  - в) общий доход меньше общих издержек;
  - г) общий доход меньше общих переменных издержек;
  - д) средние переменные издержки меньше, чем цена.
7. Если  $AVC$  сокращается по мере роста объема производства, то:
- а)  $MC$  должны сокращаться;
  - б)  $FC$  должны сокращаться;
  - в)  $TC$  должны сокращаться;
  - г)  $ATC$  должны быть ниже, чем  $AVC$ ;

д)  $MC$  должны быть ниже, чем  $AVC$ .

8. Какое из следующих выражений представляет собой общие издержки:

а)  $\frac{\Delta TC}{\Delta Q}$ ; б)  $VC - FC$ ; в)  $FC + VC$ ;

г)  $AFC + AVC$ ; д)  $\frac{FC + VC}{Q}$ .

9. Постоянные затраты фирмы равны 55 р., функция предельных затрат имеет вид  $MC = 22 - 8Q + 3Q^2 + 2Q^3$ . Определить функцию общих затрат фирмы и рассчитать эти затраты при выпуске трёх единиц продукции.

10. Экономические издержки:

а) включают в себя явные и неявные, в т. ч. и нормальную прибыль;

б) включают неявные, но не включают явные;

в) включают только явные;

г) не включают в себя ни явные, ни неявные.

11. Как выглядит структура затрат (себестоимость) на предприятиях при следующих условиях:

а) при использовании старого оборудования;

б) при использовании современного оборудования;

в) при более высокой зарплате (и налогах, связанных с ней);

г) если высока доля амортизации в структуре затрат?

## Тема 9

# ФИРМА И РЫНОК: РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

9.1. Совершенная конкуренция

9.2. Правило максимизации прибыли

### 9.1. Совершенная конкуренция

Известно, что цель существования фирмы – это максимизация прибыли. Менеджерам фирмы необходимо выбрать объем реализации продукции так, чтобы достичь максимальной прибыли за каждый период продаж. Другими словами, необходимо ответить на вопросы, какой объем продукции следует произвести, чтобы получить максимальную прибыль, а также – какую выбрать стратегию развития фирмы.

Рассмотрим исходную модель поведения фирмы в условиях чистой конкуренции в краткосрочном и долгосрочном периоде. **Рынок совершенной (чистой) конкуренции** характеризуется следующими условиями:

- цена товара задается самим рынком и не зависит от объема производства каждого отдельного производителя, т. к. доля его в общем объеме продаж низка;
- продаваемые на рынке товары абсолютно однородны. Например, пшеница по каждому сорту имеет единую сложившуюся цену;
- отсутствие барьеров для входа в данную сферу производства и выхода из нее;
- полная мобильность факторов производства и свободный доступ к экономической информации.

Отсюда следует, что спрос на продукцию отдельного продавца абсолютно эластичен. Если продавец превысит цену, сложившуюся на рынке, то он мгновенно лишится своей клиентуры, и объем его продаж снизится до нуля. Если же он понизит цену, то, имея ограниченный объем производства, он получит меньшую выручку (рис. 9.1). Поэтому продавцы на конкурентном рынке предпочитают придерживаться рыночной цены либо добровольно, либо принудительно.



**Следовательно:**

1. Конкурентная фирма может влиять на свой доход, только изменяя объем продаж.

2. Средняя выручка (average revenue –  $AR$ ) продавца – выручка, приходящаяся на единицу проданного товара. В условиях чистой конкуренции средняя выручка равна цене товара  $AR = TR / Q = P$ .

3. Предельная выручка продавца (marginal revenue –  $MR$ ) – прирост выручки, получаемый продавцом при продаже дополнительной единицы товара. В условиях чистой конкуренции  $MR$  равна цене товара ( $MR = P$ ).

Заметим, что величина изменения дохода зависит от конкретного типа рыночной структуры, в которой действует предприятие.

## 9.2. Правило максимизации прибыли

Чтобы определить **объем производства, при котором прибыль является максимальной**, существует два подхода:

1. Сравнение валового дохода с валовыми издержками.
  2. Сравнение предельного дохода с предельными издержками.
- Остановимся на первом подходе.

**Общая получаемая фирмой прибыль** может быть определена как разность между валовым (совокупным) доходом и валовыми (совокупными) издержками за период продаж по следующей формуле:

$$\text{Прибыль} = TR - TC,$$

где  $TR$  – валовой доход;  $TC$  – валовые издержки.

**Валовой доход** (total revenue –  $TR$ ) – это цена ( $P$ ) проданного товара, умноженная на объем продаж ( $Q$ ).

С изменением последнего изменяются издержки производства:

$$TC = FC + VC.$$

Пока валовой доход больше совокупных издержек, фирме следует производить. Максимальная прибыль достигается тогда, когда разница между валовым доходом и издержками является максимальной, а наклон кривой  $TC$  равен наклону кривой  $TR$ .

Заметим, что экономические издержки отличаются от бухгалтерских в том случае, когда владельцы фирмы поставляют свои собственные ресурсы, а не купленные. **Экономическая прибыль** определяется путем вычета из доходов всех экономических издержек. Термин «прибыль» в данном анализе используется как синоним экономической прибыли.

Когда фирма получает нулевую прибыль, она покрывает все свои издержки. **Нормальная прибыль** – это прибыль, от которой владельцы

фирмы отказываются, используя свои собственные ресурсы в своей фирме, но которую они могли бы получить, вложив эти ресурсы в другое дело. Другими словами, нормальная прибыль – это альтернативная стоимость использования собственных ресурсов.

Фирма, которая получает нулевую экономическую прибыль, таким образом, рассматривается как получившая нормальную прибыль и покрывшая неявные издержки. Если фирма не может покрыть экономические издержки и, следовательно, получает меньше нормальной прибыли, её владельцы будут заинтересованы использовать свои ресурсы в альтернативном предприятии.

На рис. 9.2 видно, что наклон кривой валового дохода равен предельному доходу, или рыночной цене продукта. Наклон кривой совокупных издержек в любой точке – это предельные издержки. Следовательно, выбирая максимальную прибыль, можно сравнивать  $MR$  и  $MC$  для каждой дополнительной единицы товара.

Когда предельный доход больше предельных издержек, продажа дополнительной единицы товара увеличит прибыль. Если же  $MR$  падает ниже  $MC$ , дополнительная продажа снизит прибыль. Изменение прибыли от продажи товара (предельная прибыль) равно  $MR - MC$ .

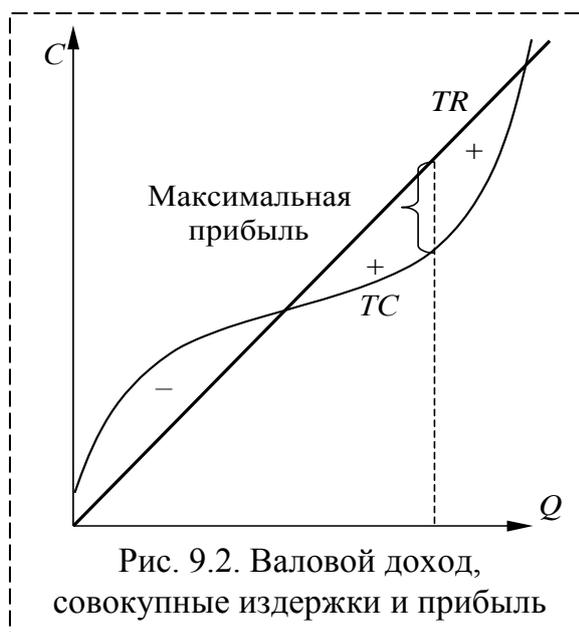


Рис. 9.2. Валовой доход, совокупные издержки и прибыль

#### Сделаем краткие выводы:

1. Фирма в любой экономической структуре максимизирует прибыль при таком объеме производства, когда  $MR=MC$ .
2. Равновесный выпуск для конкурентной фирмы достигается при цене, равной  $MC$ .

Любой выпуск ниже этого уровня означает, что фирма может увеличить выпуск для роста своей прибыли, и наоборот.

Чем больше степень контроля производителя над ценой, тем больше последняя отклоняется в точке максимальной прибыли от величины, равной  $MR$  или  $MC$ .

3. Фирма стремится максимизировать совокупную прибыль, а не прибыль на единицу продукции.

**Соотношение  $MC$  и  $MR$**  – это сигнальная система, которая информирует о том, достигнут ли оптимум производства или можно ожидать дальнейшего роста прибыли. Однако нельзя точно определить по-

лучаемую фирмой массу прибыли на основании динамики  $MC$ , т. к. они не учитывают постоянных издержек. Лишь соединив проведенный анализ  $MR$  и  $MC$  с анализом динамики средних издержек ( $TC = Q \cdot AC$ ), можно точно определить объем получаемой прибыли.

Понятия средних издержек ( $AC, AVC, AFC$ ) помогут также решить проблемы самоокупаемости, минимизации убытков и прекращения деятельности фирмы в краткосрочном периоде.

Рассмотрим три возможных рыночных ситуации.

Если линия цены и  $MR$  располагаются выше кривой  $AC$ , то в точке равновесия ( $E$ ) фирма будет получать прибыль выше нормальной, или **квазиренду** (рис. 9.3). Продавец будет получать прибыль до тех пор, пока  $P > AC$ . Она может быть определена как  $(P - AC) \cdot Q$ . Однако в этом случае в эту отрасль будут стремиться новые фирмы, и предложение продукции вырастет, в результате конкуренции цена на товар упадет.

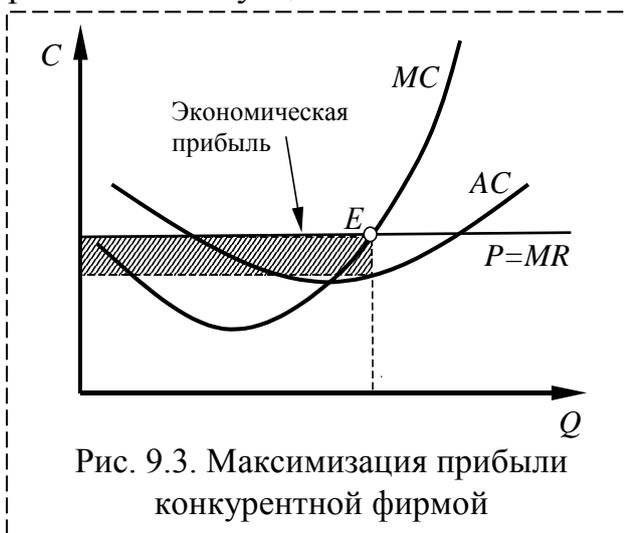


Рис. 9.3. Максимизация прибыли конкурентной фирмой

Фирма получит **нулевую прибыль** в точке равновесия  $E$ :  $MC = MR = P = AC$  (рис. 9.4).

Алгебраически точка нулевой прибыли, или **безубыточности предприятия** (break-even point –  $BEP$ ), определяется по формуле

$$BEP = \frac{FC}{P - AVC}$$

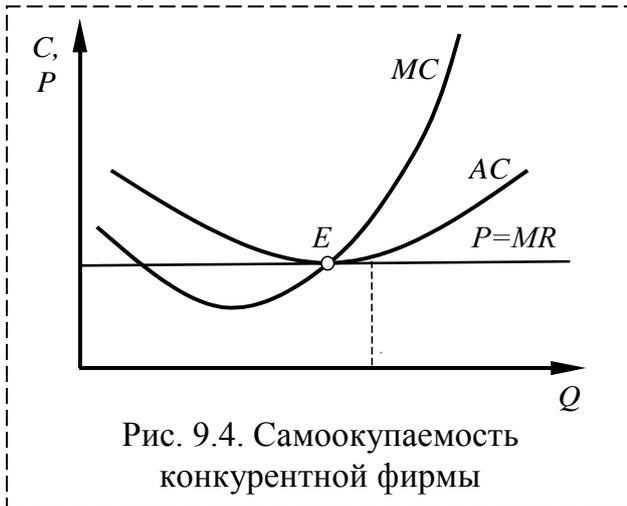


Рис. 9.4. Самоокупаемость конкурентной фирмы

Например, предприятие приобретает линию по производству крышек. Переменные затраты на одну крышку – 80 р., постоянные – 50 млн р. в месяц. Цена одной крышки – 120 р. Сколько надо продать крышек предприятию, чтобы возместить все издержки производства?

$$BEP = 50\,000\,000 / (120 - 80) = 1\,250\,000 \text{ шт.}$$

Если 1250 тыс. крышек продать не удастся, то фирма понесет убытки, в то время как каждая дополнительно (свыше 1250 тыс. шт.) проданная крышка приносит прибыль в размере 40 р. (см. рис. 9.5).

Если  $AC$  при любом объеме производства превышают рыночную цену, то фирма несет **убытки**. Будет ли это означать, что фирма обязательно закроется? Нет, т. к. оплачивать постоянные издержки (арендную плату, например, или проценты за кредит) в краткосрочном периоде надо в любом случае. Поэтому, продолжая даже убыточное производство, фирма понесет меньшие потери, возместит переменные издержки и часть постоянных.

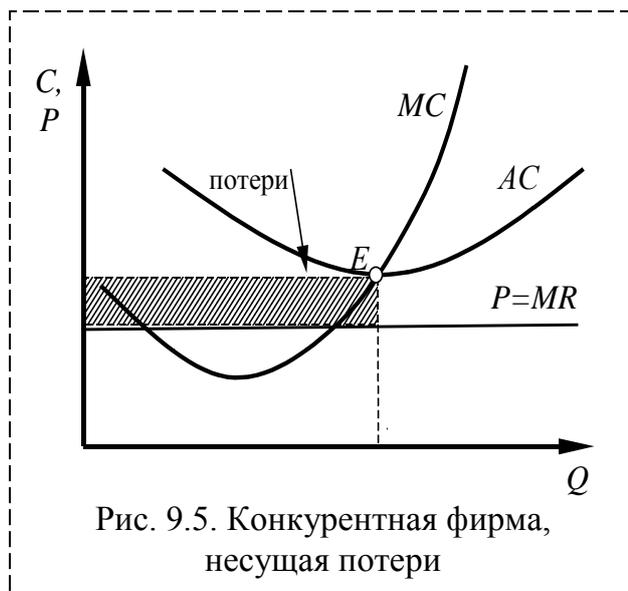


Рис. 9.5. Конкурентная фирма, несущая потери

**Вывод:** в случае бесприбыльного производства главное — минимизировать убытки. Всегда, когда  $TR > VC$ , фирма будет терять меньше, продолжая производство.

До каких пор фирма будет работать с убытком и не закрывать свой бизнес? До тех пор, пока  $MR$  превышает минимальные  $AVC$ . Как только цена опускается ниже этого уровня, производство лучше прекратить (рис. 9.6).

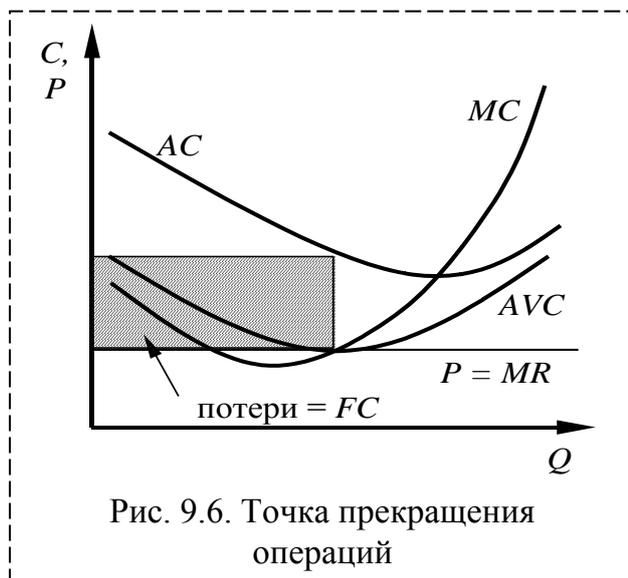


Рис. 9.6. Точка прекращения операций

**Вывод:** Фирма стремится минимизировать свой убыток, но не закрывается, если  $AVC_{\min} < P < AC_{\min}$  в точке равенства  $MC = MR = P$ . Если  $P < AVC$ , фирме лучше закрыться.

Восходящая ветвь кривой  $MC$  выше минимальной точки  $AVC$  является кривой краткосрочного предложения фирмы.

**В долгосрочном периоде** фирма может менять все вводимые факторы производства. Мы уже знаем, что будет происходить с  $AC$  в процессе роста размеров предприятия.

Какое-то время средние издержки будут падать, но затем ввод новых мощностей вызовет их рост. Для каждого размера предприятия будут свои минимальные значения  $AC$ . Следовательно, можно определить те объемы производства, при которых фирме следует изменить свой размер, чтобы обеспечить, возможно, более низкие издержки производства единицы готовой продукции.

В долгосрочном периоде конкурентная цена будет иметь тенденцию сравниваться с минимумом средних издержек производства. Это так, потому что экономические прибыли заставят фирмы вступать в конкурентную отрасль до тех пор, пока эти прибыли не будут сведены на нет конкуренцией. И наоборот, убытки вызовут массовый отток фирм из отрасли до тех пор, пока цена продукта снова не покроет издержки.

Действия стремящихся к прибыли производителей приведут к наиболее эффективному распределению ресурсов.

Подведем итоги. В условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде объем выпускаемой продукции должен соответствовать минимуму кривой средних долгосрочных издержек. Его следует расширять до тех пор, пока срабатывает эффект «экономии на масштабах».

**Максимум прибыли** достигается тогда, когда выполняется равенство

$$MR = MC = P = AC.$$

Равенство цены и минимальных средних издержек ( $P = AC$ ) означает производственную эффективность: фирма использует эффективную из известных технологий, назначает самую низкую цену и производит наибольший объем продукции, соответствующий ее издержкам.

Равенство цены и предельных издержек ( $P = MC$ ) указывает на эффективность распределения ресурсов: ресурсы распределены в соответствии с предпочтениями потребителей.

Рассмотренный анализ максимизации прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах показывает, что в конкурентной рыночной системе действует «невидимая рука», которая приводит к производственной эффективности и к эффективности распределения ресурсов. Однако это не означает оптимального распределения доходов. Рассмотренная конкурентная модель не допускает побочных издержек, выгод или производства общественных благ, т. к. ставка делается только на окупаемые издержки. Конкурентная система не обеспечивает также достаточных условий для проведения научных исследований и разработки новых продуктов.

### **Вопросы и задания для самоконтроля**

1. В зависимости от района города цены на сахар различны. Однако фирмы, торгующие сахаром с доставкой потребителю, предлагают сахар по одинаковой цене. Объясните, как доступ к информации о ценах влияет на уровень конкуренции. Можно ли сказать, что это различные типы рынков?

2. Следует ли конкурентной фирме уменьшать либо увеличивать производство, если рыночная цена порции мороженого 6 р., а при уве-

личении производства мороженого на единицу издержки производителя возрастают:

а) на 3,5 р., б) на 5 р., в) на 6 р., г) на 7,5 р.?

3. Какой вид рынка можно отнести к совершенной конкуренции: а) рынок жилья в Томске; б) рынок бананов на Центральном рынке Томска; в) рынок вишни в июне-августе в Краснодаре; г) рынок картофеля в сентябре в Томске.

4. Предположим, предприятие находится в условиях совершенной конкуренции. Зависимость общих затрат от выпуска представлена в таблице:

$Q$	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
$TC$	10	15	20	27	36	48	62	78	96	116

На рынке установилась цена на уровне 28 р. Сколько продукции должно производить предприятие, чтобы достичь максимальной прибыли? До какого уровня должна снизиться цена, чтобы предприятие прекратило производство данного товара?

5. Данные о рынке совершенной конкуренции. Постоянные издержки равны 750 р. Рассчитать:

а) оптимальный объем производства при цене 114 р.;

б) оптимальный объем производства, если цена уменьшилась до 82 р.; следует ли закрывать фирму при такой цене?

$Q$	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
$FC$													
$VC$	0	71	95	116	135	158	185	219	264	323	404	506	639
$TC$													
$AFC$													
$AVC$													
$ATC$													
$MC$													

6. Фирма находится в условиях совершенной конкуренции. Функция общих затрат имеет вид  $TC = 9Q^3 + 200Q + 30$ . Какой объем выберет фирма, если цена товара – 308 ден. ед.? Определите прибыль фирмы.

7. В конкурентной борьбе побеждают те фирмы, у которых:

а) качественнее продукция;

б) раньше других внедрена передовая технология;

в) масштабнее производство;

г) ниже, чем у других, цены.

## Тема 10

### ФИРМА В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

- 10.1. Несовершенная конкуренция. Олигополия и монополия
- 10.2. Эффективность конкурентных рынков:  
    монополистическая конкуренция
- 10.3. Показатели монопольной власти
- 10.4. Типы конкурентного поведения
- 10.5. Антимонопольная политика

#### 10.1. Несовершенная конкуренция. Олигополия и монополия

Изученный в предыдущей теме рынок совершенной конкуренции встречается редко. Хотя он лучше всего характеризует механизм рыночной конкуренции, а также демонстрирует результаты действия этого механизма. Здесь действие закономерностей рыночного поведения продавцов и покупателей проявляется в чистом виде. Однако чаще в экономике представлены отрасли, где предприятия могут влиять на рыночную цену, изменяя количество продаваемой продукции. На данных рынках продается разнообразная (дифференцированная) продукция. При всех ее плюсах конкуренция постоянно находится под угрозой сговора бизнесменов или чрезмерной концентрации их экономической мощи. Такая ситуация на рынке называется – **несовершенная конкуренция**. Укрупнённые типы несовершенной конкуренции названы следующим образом: олигополия, монополия и монополистическая конкуренция. Краткая характеристика каждого типа конкуренции представлена в таблице 10.1.

Таблица 10.1

Основные типы рынков

Структурная характеристика	Совершенная конкуренция	Несовершенная конкуренция		
		Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Число продавцов	Много	Много	Мало	Один
Барьеры вхождения	Нет	Нет	Обычно есть	Да
Дифференциация продукции	Нет	Есть	Возможна	Нет

**Олигополия.** Рынок состоит из небольшого числа продавцов однородного товара, очень чувствительных к ценообразованию и маркетинговой стратегии конкурентов. Доступ на олигополистический рынок для новых производителей (продавцов) затруднен, методы привлечения покупателей варьируются от ценовых до неценовых, причем на зрелом рынке упор делается на неценовые методы конкуренции. На нём побеждают активно и комплексно использующие маркетинг производители. Олигополия – наиболее распространенный вид отраслевой структуры в современной промышленности. Эта разновидность рыночной власти определяет взаимозависимость фирм: принимая решения, каждый олигополист вынужден учитывать возможную реакцию конкурентов. Отсюда возможные варианты поведения: договориться о сотрудничестве и создать монополистический союз или вести конкурентную борьбу.

Одним из вариантов такого взаимодействия является **картель**. Так называется организация, созданная независимыми фирмами для того, чтобы получить преимущества монополиста. Картели координируют действия своих членов, ограничивая производство, поднимая цены и получая, таким образом, монопольную прибыль. Однако картелированию противодействуют два вида факторов.

Во-первых, когда картель поднимает цены, это непременно ведет к тому, что предельные доходы каждой фирмы, входящей в картель, превышают ее предельные издержки. У фирмы возникает стимул нарушить картельный сговор, снизив цены на свою собственную продукцию, чтобы увеличить объемы продаж и собственную прибыль. Прибыли картеля также оказываются под угрозой, когда его участники используют неценовую конкуренцию (качество услуг и пр.), что ведет к увеличению издержек.

Во-вторых, успех картеля стимулирует вхождение в отрасль других фирм. Поэтому в долгосрочном периоде выгоды картелирования зависят от его способности ограничить вторжение новых конкурентов. В противном случае прибыль картеля в долгосрочном периоде может исчезнуть совсем.

На рис. 10. 1 показана модель формирования ломаной кривой спроса олигополии. Ломаная кривая спроса образуется вследствие особенности конкуренции на этом типе рынка. Если какое-либо предпри-

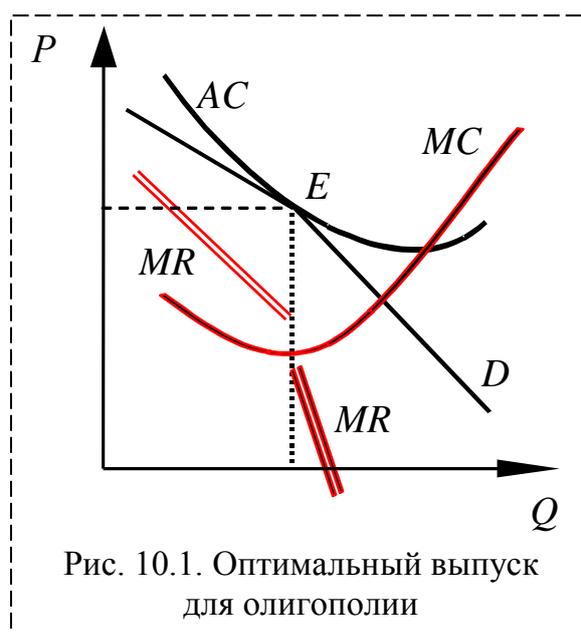
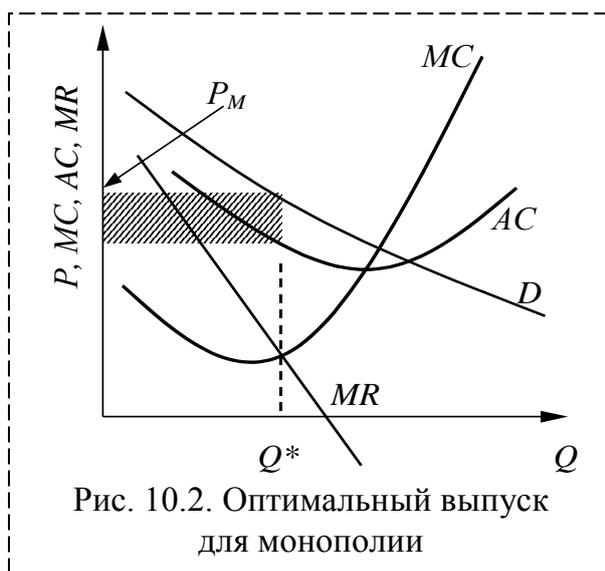


Рис. 10.1. Оптимальный выпуск для олигополии

ятие решит увеличить продажи и введет ценовые скидки, то его конкуренты станут действовать аналогичным образом. Если же данное предприятие решит повысить цены, то остальные откажутся действовать так же и отнимут часть доли сбыта на рынке этого товара.

**Монополия** (чистая монополия). Данный тип рыночной структуры характеризуется тем, что существуют входные барьеры, в отрасли – только один производитель или же всего одна фирма выступает продавцом продукта, на который нет близких заменителей. Монополия ограничена в своей деятельности условиями рыночного спроса. Монополист может влиять на цену продаваемой продукции, изменяя объем производства: кривая спроса понизится вправо (рис. 10.2). Чем круче кривая спроса на продукцию фирмы, тем сильнее это влияние и больше рыночная власть монополиста. Монополист, максимизирующий всю прибыль, действует по тем же правилам, что и любая фирма: производит такое количество продукции, чтобы предельные издержки были равны предельной выручке ( $MC = MR$ ), и прекращает производство, если средние издержки выше средней выручки ( $AC > AR$ ).



Если на конкурентном рынке равновесие может быть достигнуто в точке  $E$ , где  $P_C = MC$ , то в условиях монополистического рынка монополияльная цена превышает предельные издержки ( $P_M > MC$ ).

Монополия может быть **государственной и частной**. Государственная монополия с помощью ценовой политики может преследовать различные цели. Например, если товар имеет большое значение для покупателей, которые не в состоянии приобрести его за полную стоимость, цена может быть установлена ниже уровня себестоимости. Наоборот, для сокращения потребления может быть установлена завышенная цена.

В случае нерегулируемой частной монополии фирма может сама установить ту цену, которую выдержит рынок. Однако уровень этой цены не обязательно будет максимальным, т. к. сравнительно невысокие цены дают возможность широкого рыночного охвата потребителей и зачастую позволяют избежать государственного регулирования цен.

Рынок в условиях монополии выступает как равновесный: монополия находит комбинацию цены и объема производства, дающую макси-

мальную прибыль, а покупатели приобретают то количество товара, которое могут себе позволить при данной цене. Тем не менее этот рынок не будет эффективным. **Потери эффективности** проявляются через следующие основные формы:

**1. Перераспределение потребительского излишка в пользу монополии при ценовой дискриминации.** Практика ценовой дискриминации используется в том случае, если можно легко дифференцировать потребителей, заинтересованных в приобретении товара в соответствии с их возможностями платить. На разных рыночных сегментах, характеризующихся разным уровнем платежеспособности в отношении данного товара, монополист будет продавать такое количество продукции, которое максимизирует его прибыль в каждом сегменте рынка.

**2. Извлечение монопольной прибыли.**

**3. Потери от неэффективного размещения ресурсов.** Это могут быть потери в виде выбора неоптимального размера, методов производства и комбинаций факторов. Форма их различна: излишние расходы на рекламу, излишние производственные мощности, раздутый управленческий штат и т. д. В любом случае эти потери возникают не из-за просчета монополиста, а обусловлены ослаблением давления конкуренции на монополизированные рынки.

В то же время, не все экономисты разделяют мнение относительно неэффективной структуры производства, которую монополия компенсирует рыночной властью. Так, Й. Шумпетер говорил о том, что величина потерь, обнаруженная эмпирическим путем, сравнительно невелика, а НТП может быть более быстрым в условиях монополии.

Существует ряд отраслей, в которых монополия неизбежна, и перед государством стоит задача регулирования цен и объемов производства в интересах общества. Эти **естественные монополии** (например, коммунальное хозяйство, телекоммуникации и др.) характеризуются большим положительным эффектом масштаба. Понижение издержек с ростом объемов производства при естественной монополии означает, что одна фирма всегда производит товар с меньшими затратами, чем несколько фирм. Но при этом государству необходимо контролировать цену выпускаемой продукции, чтобы не допустить монопольной власти, не ограниченной конкуренцией. Это достаточно сложно, т. к. ценообразование и по методу предельных издержек, и по средним издержкам ведет к тому, что затраты естественного монополиста будут компенсироваться из государственных средств.

В целом, образование монополии может обуславливаться несколькими причинами: естественными условиями (например, уникальные природные условия или местоположение), технологическими осо-

бенностями (например, установка дает лишь определенное количество продукта, достаточное для удовлетворения спроса) или же факторами, связанными с особенностями самого продукта (качество, товарная марка, фирменный стиль, упаковка и т. д.).

**Монопсония.** Такой тип рыночной структуры, когда имеется много производителей и один покупатель, товар однороден. Монопсония выступает как монополия со стороны потребителя, когда не продавцы, а покупатели способны влиять на цены. Подобная ситуация может складываться на рынках факторов производства. Например, крупные автомобильные компании обладают монопсонической властью как покупатели запасных частей и комплектующих, а значит, могут рассчитывать на более низкие цены по сравнению с мелкими покупателями. Так же как и чистая монополия, монопсония в лице единственного покупателя на рынке – явление крайне редкое.

Возможность влиять на цены факторов производства предполагает, что кривая факторных предельных издержек фирмы-монопсониста будет возрастающей и должна находиться выше соответствующей кривой средних издержек. Для максимизации прибыли фирме придется использовать факторы производства так, чтобы предельный продукт фактора в денежном выражении был равен факторным предельным издержкам.

Поэтому в ситуации равновесия монопсонист использует меньшее количество фактора производства и платит за него меньше, чем другие покупатели, для которых количество используемого фактора соответствует равенству факторного предельного продукта в денежном выражении факторным средним издержкам. Таким образом, монополист использует власть на рынке, чтобы произвести меньшее количество товара по более высоким ценам, а монопсонист, – чтобы покупать меньшее количество ресурсов и платить меньшую цену за единицу ресурса.

## **10.2. Эффективность конкурентных рынков: монополистическая конкуренция**

**Монополистическая конкуренция.** Этот тип сочетает черты монополии и рынка чистой конкуренции. Имеется много покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком ценовом диапазоне. Продукт различается с точки зрения покупателей, которые готовы платить за различные товарные варианты различную цену. Именно в этой рыночной структуре начинает широко использоваться маркетинг, производители делают упор не только на ценовые, но и на неценовые характеристики предложения. Продовольственные ма-

газины, автозаправочные станции и многие другие предприятия розничной торговли действуют в условиях монополистической конкуренции.

Каждая фирма продает продукцию, на которую существует много заменителей, дифференциация может быть связана с самим товаром, с местонахождением фирмы и т. д. В результате у каждого производителя или продавца складывается кривая спроса на его продукт. Фирмы, производящие аналогичные товары или их субституты, будут входить в отрасль до тех пор, пока будет возможным получать прибыль, поскольку входные барьеры на рынок отсутствуют. В результате кривые спроса всех фирм будут сдвигаться влево к началу координат до тех пор, пока в долгосрочном периоде экономическая прибыль каждой фирмы не окажется равной нулю.

Все названные виды рыночных структур представляют собой варианты монопольной власти. Каким образом можно количественно измерить **степень монопольной власти** и через какие рыночные рычаги она прежде всего реализуется?

### 10.3. Показатели монопольной власти

Известен расчетный показатель, введенный в оборот английским экономистом А. Лернером, который позволяет определить степень монополизации рынка той или иной фирмой как

$$L = (P - MC) / P.$$

Численное значение коэффициента Лернера всегда находится в интервале  $0 < L < 1$ .

В условиях совершенной конкуренции  $L = 0$ , т. к.  $P = MC$ . Чем больше для фирмы в несовершенной конкуренции  $L$ , тем выше монопольная власть, т. к.  $P > MC$ . Подсчитать такой показатель сложно в связи с трудностью расчета реальных предельных издержек. Поэтому на практике  $MC$  заменяют средними издержками. Если умножить числитель и знаменатель полученной формулы на  $Q$ , то в числителе будем иметь прибыль, а в знаменателе – совокупный доход:

$$L = (P - FC) \cdot \frac{Q}{PQ} = \frac{\text{прибыль}}{\text{СД}}.$$

Тем самым показатель Лернера рассматривает высокие прибыли как признак монополии. В известной мере это справедливо, однако не всегда высокая норма прибыли является однозначным признаком монополии.

Для характеристики монопольной власти также используется показатель, определяющий степень концентрации рынка. Он назван по

имени предложивших его ученых – **индекс Херфиндаля-Хиршмана** (индекс  $X-X$ ). При расчете этого индекса используются данные об удельном весе продукции фирмы в отрасли. Предполагается, что чем больше удельный вес продукции фирмы в отрасли, тем больше вероятность возникновения монополии. Все фирмы ранжируются по удельному весу – от наибольшей до наименьшей:

$$H - H = S_1^2 + S_2^2 + \dots = S_n^2.$$

Если в отрасли функционирует лишь одна фирма, то  $S_1 = 100\%$ , а индекс  $X-X = 10\,000$ .

Если в отрасли 100 одинаковых фирм, то индекс  $X-X = 100$ .

В США высокомонополизированной считается отрасль, в которой индекс  $X-X$  превышает 1800. Этот индекс широко используется в антимонопольной практике.

**Правило «большого пальца» при ценообразовании.** Выразив цену через предельные издержки, получим универсальное правило ценообразования для любой фирмы с монопольной властью при условии, что  $E_d$  является коэффициентом эластичности спроса для фирмы, а не рыночного спроса вообще:

$$P = \frac{MC}{\left(1 + \frac{1}{E_d}\right)}.$$

Эластичность спроса для одной фирмы определить сложнее, чем эластичность рыночного спроса в целом, поскольку фирма должна учитывать реакцию своих конкурентов на изменение цены. Цену с помощью уравнения можно рассчитать как простую надбавку к предельным издержкам.

Если эластичность спроса для фирмы высока, данная надбавка будет минимальной, следовательно, монопольная власть у фирмы невелика. Если эластичность спроса для фирмы низкая, то надбавка будет большой, следовательно, фирма обладает значительной монопольной властью.

Эластичность спроса для фирмы определяется следующими факторами:

- эластичностью рыночного спроса, которая ограничивает потенциальную монопольную власть;
- числом фирм на рынке (чем их больше, тем ниже возможность для какой-либо одной фирмы существенно влиять на цену);
- взаимодействием между фирмами.

Каждый из этих факторов определяет монопольную власть, которая выражается прежде всего в способности устанавливать цену выше предельных издержек.

В целом, правило ценообразования «издержки плюс средняя прибыль» является универсальным. Тем не менее цены устанавливаются на разных уровнях для различных групп покупателей (диверсификация цен). Это особенно важно в настоящее время, когда любой фирме необходимо соблюдать основные условия выживания: сегментировать рынок, найти свою нишу и закрепиться в ней. Диверсификация цен может принимать следующие основные формы:

- по доходам покупателя;
- по объему потребления;
- по категории товара.

Довольно часто в ценообразовании используется стратегия **«ценового лидерства»**, когда фирма, доминирующая в отрасли или на определенном рыночном сегменте, устанавливает свою цену, а остальные следуют за ней. Однако этот вариант ценовой стратегии сегодня используется только в совокупности с другими видами (стратегией высоких цен, низких цен, льготных цен, психологического ценообразования и т. д.).

#### 10.4. Типы конкурентного поведения

Ценовая конкуренция все больше вытесняется **неценовыми методами соперничества**. Последние включают:

- изменение свойств продукции;
- создание нового продукта для удовлетворения прежних потребностей;
- создание товаров-новинок для удовлетворения новых потребностей;
- обновление свойств товаров, являющихся символами моды, престижа;
- совершенствование услуг по обеспечению сопутствующими товарами (технический сервис).

Можно выделить следующие основные **типы конкурентного поведения**: креативный, приспособленческий и гарантирующий.

При **креативном типе** действия конкурентов состоят из мер, направленных на создание каких-либо новых компонентов рыночных отношений, которые обеспечивали бы превосходство над соперниками. Например, создание новых товаров, в том числе субституттов, использование новых технологий, изменение маркетинговой стратегии и пр.

**Приспособленческий тип** состоит в учете инновационных изменений в производстве и сбыте, стремлении в наиболее сжатые сроки скопировать достижения конкурентов.

**Гарантирующий тип** поведения основан на стремлении сохранить за собой достигнутые на рынке позиции, закрепиться в выбранной рыночной нише за счет повышения качества продукции, оказания дополнительных услуг (часто используется некрупными фирмами со слабым инновационным потенциалом).

Выбор конкурентного поведения зависит от ролевой и содержательной функций фирм в процессе их взаимодействия. В соответствии с ролевой функцией фирмы на рынке (по классификации Ф. Котлера) принято выделять следующие **типы конкурентов**:

- 1) лидеры;
- 2) вице-лидеры;
- 3) аутсайдеры (ведомые);
- 4) новички (в рыночных нишах).

Лидерам в первую очередь присущ креативный тип поведения, они ведут конкурентную борьбу по многим направлениям одновременно (ассортимент, сервис, инновации и т. д.).

Вице-лидеры, также имеющие значительный потенциал, чаще всего используют приспособленческий тип поведения, пытаются предупредить действия конкурентов, связанные с модернизацией производства.

Аутсайдеры и новички (или, наоборот, окопавшиеся в рыночных нишах) обычно предпочитают гарантирующее конкурентное поведение.

В соответствии с содержательной функцией фирмы можно выделить следующие **группы конкурентов** (классификация А. Ю. Юданова):

- 1) крупные высокоустойчивые компании, осуществляющие массовое производство – **виоленты**;
- 2) специализированные компании, закрепляющиеся в определенных рыночных нишах – **пациенты**;
- 3) мелкие и средние фирмы, осуществляющие экспериментальное производство, благодаря чему опережают соперника в нововведениях – **эксплеренты**;
- 4) мелкие универсальные фирмы, использующие эффект гибкости и высокой маневренности в конкуренции с другими компаниями – **коммутанты**.

Каждая фирма, исходя из своего потенциала, определяет сама, какую роль на рынке ей исполнять.

## 10.5. Антимонопольная политика

Необходимость поддержания конкуренции и защита рынка от растущей монополизации является одной из основных макроэкономических задач. Государство вынуждено реагировать проведением мероприятий **антимонопольной политики**.

В 1890 г. в США впервые был принят антитрестовский закон Шермана, который определил систему правовых норм, обеспечивающих защиту покупателя от монополии производителя путем установления экономических и организационных ограничений, а также системы стимулов. Система стимулов – это система налоговых ставок, законодательное определение приоритетов при предоставлении кредитов, регулирование процессов ценообразования на предприятиях-монополистах, формирование благоприятных условий для развития малых и средних предприятий. **Структурная политика**, которая воздействует на отрасль в целом, меняет состав предприятий в ней (например, разделяя крупные компании на ряд мелких независимых фирм).

Антимонопольная политика представляет собой серию законов, цель которых – предотвратить использование фирмами рыночной власти путем сокращения производства и повышения цен или проведения иной, антиконкурентной, практики. Главная проблема в реализации этой политики – ограничение монополистических тенденций олигополии. К основным мерам антимонопольной политики относится коррекция поведения фирмы и структурная политика. Меры **по коррекции поведения** состоят в том, что правительство заставляет ту или иную монополистическую структуру отказаться от следующих действий:

- фиксирования цен (картельный сговор по ценам);
- слияния компаний (трест – объединение производственной и коммерческой деятельности фирм с сосредоточением реальной власти у головной компании, синдикат – объединение коммерческой деятельности нескольких фирм);
- ценовой дискриминации – покупателю ставится обязательным условием дополнительное приобретение какого-либо товара;
- переплетения директоратов (запрещается быть членом совета директоров двух и более крупных компаний).

Монополизация рынка явным образом распространяется на компании, чья рыночная доля составляет 60 % и более.

Монополизм в российской экономике иного рода, чем в развитых странах. Многие крупные предприятия в нашей стране создавались искусственно – как единственные производители определенной продукции. При этом проблемы конкуренции имеют системообразующее значение для функционирования рыночной экономики.

## Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что понимается под несовершенной конкуренцией?
2. Что такое монополия, олигополия, монополия?
3. Имеется информация о функции спроса на продукцию монополиста и его общих затратах. Заполните пустые клетки таблицы. При каком выпуске фирма достигнет максимума прибыли (при ответе используйте правило  $MR = MC$ )? Какую цену сможет назначить монополия?

Выпуск, $Q$	1	2	3	4	5	6	7	8
Цена, $P$	12	11	10	9	8	7	6	5
Общие издержки, $TC$	14	18	24	32	42	54	68	84
Предельный доход, $MR$								

4. Имеется информация о функции спроса на продукцию монополиста:  $P = 55 - 12 \cdot Q - 2,5 \cdot Q^2$ . Рассчитать предельный доход ( $MR$ ), цену продаж и монопольный доход. Функция предельных издержек  $MC = 15 + 5 \cdot Q + 6 \cdot Q^2$ .

5. Какова роль неценовой конкуренции на рынке? Перечислите ее виды.

6. Какова роль государства в борьбе с монополией? Что такое антимонопольное регулирование рынка?

7. Гарантирует ли монопольное положение отсутствие убытков?

8. Можно ли считать монопольную цену самой высокой?

9. Каким образом измеряется показатель монопольной власти? Какие рычаги власти при этом применяются?

10. Монополия – это такая рыночная структура, при которой:

- а) два продавца и множество покупателей, товар однороден;
- б) много покупателей и продавцов, продукт различается;
- в) много продавцов и один покупатель, товар однородный;
- г) один продавец и один покупатель, товар однородный.

11. При монопольном рынке:

- а) свободен вход на рынок;
- б) один продавец и один покупатель;
- в) один продавец и множество покупателей;
- г) продукт дифференцирован.

## Тема 11

### РЫНКИ РЕСУРСОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ

11.1. Спрос на факторы производства

11.2. Теория предельной производительности факторов производства

#### 11.1. Спрос на факторы производства

Рынки ресурсов во многом похожи на рынки товаров, функционирование которых рассматривалось ранее. Теории спроса и предложения, категориальный аппарат предельного анализа применимы к рынкам ресурсов так же, как и к товарным рынкам.

Однако если на товарных рынках производителями товаров являются фирмы, а потребителями – домохозяйства, то на рынках ресурсов – наоборот. Домохозяйства владеют ресурсами и предлагают их на рынках.

Цена ресурса является доходом его владельца (табл. 11.1):

Таблица 11.1

Цена ресурса	Вид дохода
цена природных ресурсов	рента
цена труда	заработная плата
цена инвестиционных ресурсов	процент
цена предпринимательских способностей	прибыль

Затраты на ресурсы для фирм являются издержками производства. И каждая фирма, желающая максимизировать свою прибыль, стремится к сокращению издержек, приобретая производственные ресурсы с минимальными затратами. Фирма предпочитает приобрести более производительный ресурс.

Цена ресурсов складывается на рынке под воздействием спроса на ресурсы и их предложения. Рассмотрим особенности формирования спроса на ресурсы фирмы.

Спрос на ресурсы является **производным** (зависимым) от спроса на готовую продукцию. Действительно, фирма приобретает ресурсы не для собственного потребления, а для производства из них товаров и услуг. Следовательно, чем выше спрос на готовую продукцию, тем выше спрос на ресурсы, из которых она производится.

Фирма формирует свой спрос на ресурсы, исходя из трех факторов: спроса на готовую продукцию, цены ресурса и его производительности.

Главным из этих трех факторов является **спрос на готовую продукцию**. Если не будет спроса на продукт, производимый из ресурса, то каким бы производительным или дешевым ни был ресурс, спроса на него не будет.

Учитывая это обстоятельство, в дальнейшем мы будем исходить из того, что спрос на продукцию фирмы – стабильно высокий. В этом случае фирма стоит перед решением двух задач:

– какой объем каждого ресурса задействовать в производстве продукции;

– какое сочетание ресурсов из множества выбрать.

Обе эти задачи должны быть решены таким образом, чтобы в итоге фирма получила максимальную прибыль.

Мы помним, что условием максимизации прибыли для любой фирмы является равенство ее предельных издержек предельному доходу, получаемому от выпуска и реализации продукции. Каким образом применимо это правило к использованию ресурсов?

Прежде чем ответить на этот вопрос, необходимо вспомнить следующее:

- Во-первых, все производственные ресурсы взаимодополняют друг друга, работают один на другой. Добавление какого-либо ресурса увеличивает выпуск не только потому, что количество этого ресурса увеличилось, но и благодаря тому, что и остальные факторы начинают работать по-другому.

- Во-вторых, все производственные ресурсы взаимозаменяют друг друга, но до некоторого предела. Нельзя исключить ни одного из ресурсов и заменить его другим.

- В-третьих, при увеличении производства продукции за счет наращивания количества какого-либо одного ресурса фирма неизбежно сталкивается с действием закона убывающей отдачи.

Влияние остальных двух факторов – **цены ресурса и его производительности** будет рассмотрено ниже.

## 11.2. Теория предельной производительности факторов производства

Предположим, что фирма использует только один переменный ресурс. Это может быть труд, отдельный вид оборудования и т. п. Прирост выпуска продукции в натуральном выражении, обеспеченный за счет увеличения данного ресурса на единицу, называется **предельным продуктом ресурса** (marginal product –  $MP_{рес}$ ).

Прирост дохода фирмы за счет дополнительной единицы данного ресурса называется **предельной доходностью ресурса**, или

предельным продуктом ресурса в денежном выражении (marginal revenue product –  $MRP_{рес}$ ):

$$MRP_{рес} = MP_{рес} \cdot MR,$$

где  $MRP_{рес}$  – предельная доходность ресурса;  $MP_{рес}$  – предельный продукт ресурса;  $MR$  – предельный доход фирмы.

Если фирма продает свою продукцию на рынке совершенной конкуренции,  $MR$  фирмы равен цене единицы продукции (которая постоянна вне зависимости от объема реализации фирмы). Для совершенно конкурентных фирм

$$MRP_{рес} = MP_{рес} \cdot P.$$

Если же фирма продает продукцию на неконкурентном рынке, то она вынуждена снижать цену при увеличении продаж, т. е.  $MR$  фирмы постоянно снижается.

В соответствии с действием закона убывающей отдачи предельный продукт при увеличении использования переменного ресурса вначале растет, а затем начинает сокращаться. Поскольку рост предельного продукта происходит на очень коротком участке, можно им пренебречь и предположить, что с самого начала он будет сокращаться.

Рассмотрим предельную доходность ресурса фирмы (табл. 11.2).

Таблица 11.2

Количество ресурса	Выпуск продукции, шт.	Предельный продукт	Совершенная конкуренция			Несовершенная конкуренция		
			Цена продукции, тыс. р.	Доход, тыс. р.	Предельная доходность ресурса, тыс. р.	Цена продукции, тыс. р.	Доход, тыс. р.	Предельная доходность ресурса, тыс. р.
1	20	20	100	2000	2000	100	2000	2000
2	38	18	100	3800	1800	99	3762	1762
3	54	16	100	5400	1600	98	5292	1530
4	68	14	100	6800	1400	97	6596	1304
5	80	12	100	8000	1200	96	7680	1084
6	90	10	100	9000	1000	95	8550	870
7	98	8	100	9800	800	94	9212	662
8	104	6	100	10400	600	93	9672	460
9	108	4	100	10800	400	92	9936	264
10	110	2	100	11000	200	91	10010	74

Из данных таблицы видно, что скорость снижения отдачи от ресурса для монополиста выше, чем для чисто конкурентной фирмы, т. е. график предельной доходности (см. рис. 11.1) имеет более крутой на-

клон. Это важное условие для развития фирмы, т. к. предельная доходность является одним из факторов, определяющих спрос фирмы на данный ресурс.



Но для принятия решения об увеличении использования в производстве данного ресурса фирма должна оценить прибыль от этого увеличения. Значит, она должна определить, как покупка и использование дополнительного ресурса отразятся на издержках.

Прирост издержек за счет введения в производство дополнительной единицы переменного ресурса называется **предельными издержками ресурса** (marginal resource cost –  $MRC$ ).

Когда фирма покупает ресурс на рынке совершенной конкуренции, ее предельные издержки на ресурс равны цене этого ресурса. Действительно, будучи не в состоянии повлиять на цену ресурса, фирма каждую его единицу будет приобретать по цене, сложившейся на рынке. Графически это будет означать, что предельные издержки на ресурс для такой фирмы будут иметь вид горизонтальной прямой (рис. 11.2).



Итак, принимая решение об увеличении количества переменного ресурса для наращивания объема производства, фирма сравнивает величину, добавляемую в результате к ее доходу, с величиной, на которую возрастают при этом ее издержки (т. е.  $MRP_{рес}$  и  $MRC_{рес}$ ).

Очевидно, что фирме будет выгодно расширять применение ресурса до тех пор, пока каждая дополнительная единица этого ресурса будет увеличивать доход фирмы в большей степени, чем ее издержки. При этом максимальную прибыль фирма получит, когда  $MRP_{рес} = MRC_{рес}$ .

На рис. 11.3 показано оптимальное количество используемого ресурса для конкурентной фирмы ( $Q_K$ ) и неконкурентной фирмы ( $Q_H$ ) на рынке готовой продукции.  $MRP_1$  и  $MRP_2$  – предельные доходности ресурса для фирмы в условиях соответственно совершенной и несовершенной конкуренции на рынке готовой продукции,  $MRC$  – предельные издержки на ресурс.

Таким образом, мы определили, что оптимальным для фирмы будет то количество переменного ресурса, при котором его предельная доходность будет равна его предельным издержкам. Но это лишь одна часть решения проблемы.

На практике значительно чаще фирма сталкивается с ситуацией, когда несколько ресурсов являются переменными и надо выбрать, в каком сочетании их использовать. Таким образом, перед фирмой стоит задача скомбинировать применяемые ресурсы таким образом, чтобы при минимальных издержках получить максимальную прибыль.

Выбор производителем варианта сочетания ресурсов напоминает выбор потребителя. Производитель из всех возможных сочетаний ресурсов, с помощью которых можно произвести заданное количество продукции, делает выбор, принимая во внимание цены ресурсов. Подобно тому, как мы анализировали потребительский выбор при помощи кривых безразличия и бюджетной линии, выбор производителя можно проанализировать графически, используя изокванты и изокосты.

Предположим фирма взяла на себя очистку городских улиц от снега. Эту работу фирма может выполнять, используя труд дворников и снегоуборочную технику. Допустим, что убрать все улицы возможно, используя либо одну машину и 50 дворников, либо 2 машины и 30 дворников, либо 3 машины и 20 дворников. Если представить эту информацию графически, то получим **линию одинакового объема производства** при всех возможных сочетаниях использования производственных ресурсов, называемую **изоквантой** (см. рис. 11.4).



Рис. 11.3. Кривые предельного использования ресурса рынков совершенной конкуренции

Изокванты аналогичны кривым безразличия для потребителя, они имеют те же свойства: отрицательный наклон, выпуклы относительно начала координат и не пересекаются друг с другом. Однако, в отличие от кривых безразличия, где уровень полезности набора товаров для потребителя точно измерить нельзя, изокванты показывают реальные уровни производства. Изокванта показы-

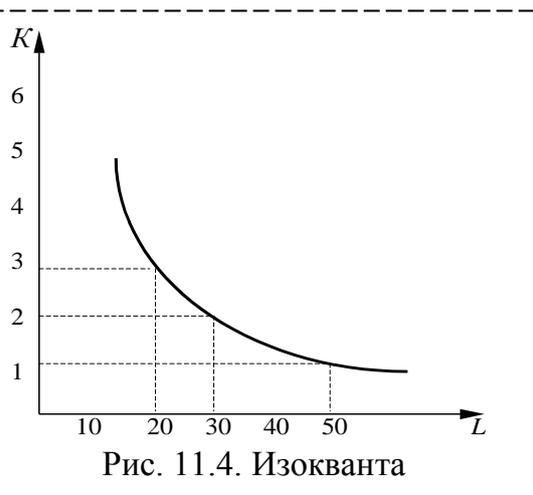


Рис. 11.4. Изокванта

вает, что увеличение затрат труда компенсирует уменьшение затрат техники (капитала). При этом чем больше используется ручного труда, тем менее производительным он становится, а использование техники становится более эффективным (вследствие закона убывающей отдачи). Но сама по себе изокванта не позволяет определить оптимальное сочетание труда и капитала для фирмы. Следует учитывать еще два немаловажных фактора: количество средств, которые фирма может истратить на приобретение ресурсов, и цены на ресурсы, сложившиеся на рынке.

Предположим, что использование одной снегоуборочной машины в нашем примере обойдется фирме в 20 млн р. и найм 10 дворников – в 20 млн р. Общая сумма издержек фирмы, связанных с закупкой машин и наймом рабочих, может быть рассчитана по формуле

$$C = K \cdot P_K + L \cdot P_L,$$

где  $C$  – общие издержки фирмы, млн р.;  $K$  – число машин, шт.;  $P_K$  – цена машины, млн р.;  $L$  – число рабочих, человек;  $P_L$  – затраты на одного рабочего, млн р.

Предположим, что фирма может потратить на приобретение ресурсов от 80 до 120 млн р.

На графике (рис. 11.5) изображены три варианта общих издержек фирмы в виде прямых линий. Каждая из этих линий равных издержек называется **изокоста**:

- изокоста  $C_1$  показывает всевозможные сочетания машин и труда, которые обходятся в 80 млн р.;
- изокоста  $C_2$  – в 100 млн р.;
- изокоста  $C_3$  – в 120 млн р.

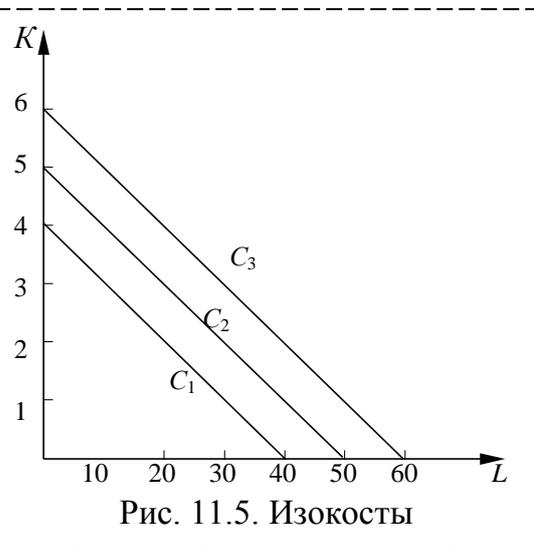


Рис. 11.5. Изокосты

Уравнение изокосты выводится из уравнения общих издержек фирмы (см. выше):

$$L = -\frac{P_K}{P_L} + \frac{C}{P_L}.$$

Наклон изокост зависит от соотношения цен на машины и труд. Знак « $-$ » говорит о том, что наклон изокосты всегда отрицательный.

Рост бюджета производителя или снижение цен на ресурсы сдвигает изокосту вправо, а сокращение бюджета или рост цен – влево.

Чтобы определить, какие издержки будут минимальными при выполнении заданного объема работ (очистка улиц в нашем примере), необходимо производственные возможности фирмы (изокванта) сопоставить с ее финансовыми возможностями (изокосты).

Эти возможности (рис. 11.6) совпадают в трех точках:  $A_1$ ,  $A_2$  и  $A_3$ . Но ни в точке  $A_1$ , ни в точке  $A_3$  издержки фирмы не будут минимальны (верхняя изокоста означает уровень издержек в 120 млн р.). А в точке  $A_2$  издержки будут равны 100 млн р. Иными словами минимум издержек будет достигнут фирмой при использовании двух машин и найме 30 дворников.

В точке  $A_2$  наклон изокванты и изокосты совпадают. Наклон изокванты отражает соотношение пре-

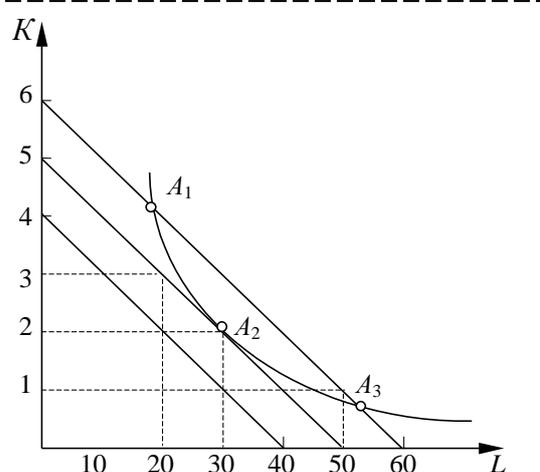


Рис. 11.6. Оптимальное использование труда и капитала

дельных доходностей используемых факторов производства, а наклон изокосты – соотношение цен на эти факторы.

Следовательно, фирма будет минимизировать издержки, когда отношения предельной доходности каждого ресурса к его цене будут равны:

$$\frac{MRP_K}{P_K} = \frac{MRP_L}{P_L},$$

где  $MRP_K$  и  $MRP_L$  – предельные доходности капитала и труда;  $P_K$  и  $P_L$  – цены машин и заработная плата рабочих.

Иными словами, фирма будет минимизировать свои издержки, когда затраты на производство дополнительной единицы продукции или на выполнение дополнительного объема работ будут одинаковы, независимо от того, какой ресурс она использует для этого – рабочих, или машину, или что-то еще.

В условиях отсутствия совершенной конкуренции на рынках ресурсов правило минимизации издержек для фирмы будет иметь вид

$$\frac{MRP_K}{MRC_K} = \frac{MRP_L}{MRC_L},$$

где  $MRC_K$  и  $MRC_L$  – предельные издержки фирмы на приобретение дополнительных единиц капитала и труда.

Но и при этом задача оптимизации использования ресурсов фирмой не решена до конца. Целью фирмы является получение максимальной прибыли.

Фирма получает максимальную прибыль от использования одного ресурса, когда  $MRP_{рес} = MRC$ .

Дополнив правило минимизации издержек правилом максимизации прибыли, получим

$$\frac{MRP_K}{MRC_K} = \frac{MRP_L}{MRC_L} = 1 \text{ – для неконкурентных рынков}$$

и

$$\frac{MRP_K}{P_K} = \frac{MRP_L}{P_L} = 1 \text{ – для конкурентных рынков.}$$

Таким образом, фирма стремится выбрать такое сочетание используемых ресурсов, которое обеспечит ей максимальную прибыль при минимальных издержках. Это формирует спрос на ресурсы.

Однако спрос фирмы на различные ресурсы, входящие в выбранный ею набор, имеет разную **ценовую эластичность**. Это зависит от следующих факторов:

**1. Скорости снижения предельной доходности ресурса ( $MRP_{рес}$ ).** Если  $MRP$  снижается медленно, то спрос на ресурс относительно эластичен, и наоборот.

**2. Взаимозаменяемости ресурса.** Если данный ресурс может быть легко заменен другим, то спрос на него будет эластичным.

**3. Доли ресурса в издержках фирмы.** Чем большую долю данный ресурс занимает в структуре издержек фирмы, тем более эластичен спрос на такой ресурс (например, рост цен на энергоресурсы ведет к сокращению их потребления, а если цены растут на канцтовары – потребление их почти не сокращается).

**4. Эластичности спроса на готовую продукцию,** произведенную с помощью этого ресурса. Если спрос на продукты питания неэластичен, то и спрос на сырье для их производства также будет неэластичен.

**5. Структуры рынка готовой продукции.** Если рынок продукции совершенно конкурентный, то эластичность спроса фирмы на ресурс будет выше, чем в условиях несовершенной конкуренции.

Рынок ресурсов представляет собой множество рынков, каждый из которых имеет свою специфику. Анализ специфичности рынков отдельных ресурсов будут посвящены следующие разделы.

### **Вопросы и задания для самоконтроля**

1. Почему предельная производительность (отдача) от труда падает с каждым часом работы?

2. Чем вызвано убывание плодородия земли? Как повысить отдачу от земли? Верно ли утверждение: «Если бы предельная отдача от участка земли была постоянной, то весь необходимый урожай можно было бы собрать в цветочном горшке»?

3. Что такое изокоста, изокванта?

4. Предположим, завод «Автомобилострой» закупил новые асфальтоукладочные машины и другую дорожную технику. Какое влияние окажет это на спрос рабочих? А на их квалификацию?

5. Предположим, в строительстве зданий используется только два вида технологий: кирпичные и железобетонные стены. Считается, что кирпичные стены обладают лучшими теплоизолирующими свойствами, чем железобетонные стены. Однако строительство более затратное, и такие здания имеют большие ограничения по высоте. Какие изменения могут произойти, если степень теплоизоляции железобетонных и кирпичных стен станет сопоставима?

6. К предыдущему вопросу. Что можно сказать об изменении требований к персоналу строительных организаций?

7. Дополнительный вопрос. Как изменится уровень конкуренции на строительном рынке?

8. Высокий уровень зарплаты зависит:

- а) от социальной ответственности руководителей предприятий;
- б) от высокой производительности труда;
- в) от узаконенного минимума зарплаты;
- г) от политики правительства.

9. Для изготовления однородной продукции разработаны две конструкции автоматических линий. Стоимость первой – 30 млн. р. Она заменяет старые станки общей стоимостью 12 млн. р. и высвобождает 25 рабочих. Вторая линия стоит 22 млн. р.; она заменит старую технику и высвободит 20 рабочих. Срок службы линий одинаков – 20 лет. Какая из линий экономически эффективнее? Определить экономию, если известно, что месячная зарплата каждого рабочего 15 тыс. р.?

## Тема 12

### РЫНОК ТРУДА. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

12.1. Понятие заработной платы и определение ее общего уровня

12.2. Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции

#### 12.1. Понятие заработной платы и определение её общего уровня

В предыдущей теме были рассмотрены факторы, лежащие в основе спроса на ресурсы. Теперь необходимо проанализировать предложение ресурсов, поскольку оно характеризует рынки труда, земли, капитала и предпринимательских способностей, где определяется зарплата, рента, ссудный процент и прибыль.

Современная экономическая теория определяет зарплату как цену труда. При этом зарплата определяется в широком и узком смысле слова, что связано с неоднозначной трактовкой понятия «труд».

В широком смысле слова этот термин включает оплату труда:

- рабочих самых разных профессий, объединенных понятием «голубых и белых воротничков»;
- специалистов высокой квалификации: юристов, врачей, преподавателей и т. д.;
- владельцев мелких предприятий, оказывающих бытовые услуги населению.

При таком подходе к определению заработной платы, в нее включаются доходы в виде премий, гонораров, комиссионных вознаграждений, месячных окладов.

В узком смысле слова под термином зарплата понимается ставка зарплаты, т. е. цена за использование единицы труда в течение определенного времени – часа, дня и т. д. Это определение помогает разграничить общие заработки и собственно заработную плату.

Важно также проводить различие между номинальной и реальной заработной платой.

**Номинальная заработная плата** – это сумма денег, которую получает работник за свой дневной, недельный или месячный труд.

**Реальная заработная плата** – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную зарплату. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной зависимости от уровня цен на товары и услуги.

Заработная плата имеет тенденцию к дифференциации по странам, регионам, различным видам деятельности и пр. На размер зарплаты влияет множество дополнительных факторов, иногда неэкономического характера:

- стоимость рабочей силы;
- производительность труда работника;
- квалификация и характер труда;
- конъюнктура рынка труда;
- степень налогообложения и вычеты из суммы заработной платы;
- половые, национальные, расовые и другие признаки.

Уровни зарплаты на конкретных рынках труда различны, но в целом уровень заработной платы определяется на основе спроса и предложения труда. Спрос на любой товар есть функция его предельной полезности, а мерой предельной полезности труда является его предельная производительность.

Предельная производительность труда зависит от следующих основных факторов:

1) от степени его насыщенности другими факторами производства и прежде всего основным капиталом (оборудование, здания, сооружения и т. д.);

2) от количества и качества применяемых ресурсов (пахотные земли, минеральные ресурсы и т. д.);

3) от уровня технологий и степени их применения в производстве;

4) от качества труда (здоровье, решительность, образование и подготовка, а также отношение к труду).

Менее ощутимыми, но важными факторами высокой производительности труда являются:

- эффективность и гибкость системы управления;
- деловой, социальный и политический климат;
- размер внутреннего рынка, обеспечивающий возможность реализации продукта.

Если вспомнить, что реальный доход и фактический объем производства – это два способа видения одного и того же, то неудивительно, что реальный доход на одного рабочего может расти примерно такими же темпами, что и объем производства на одного рабочего. Выпуск большего объема производства в час означает распределение большего реального дохода на каждый отработанный час.

## 12.2. Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции

В экономической теории **рынок труда** определяют как пространство, где цена и количество труда устанавливаются взаимодействием спроса и предложения.

Анализ рынка труда начнем с классической концепции занятости применительно к условиям совершенной конкуренции. **Классическая теория занятости** предполагает построение функций совокупного спроса на труд и совокупного предложения труда, применимых к условиям рынка совершенной конкуренции. Эти сложные функции образуются путем агрегирования функций спроса отдельно взятых предпринимателей и функций предложения отдельных работников.

Рынок труда в условиях совершенной конкуренции характеризуется следующими чертами:

- большое число фирм конкурируют друг с другом при найме конкретного вида труда;
- большое число рабочих, имеющих одинаковую квалификацию (независимо друг от друга) предлагают свой труд;
- ни одна фирма и ни один рабочий не контролирует ставку заработной платы.

На рынке совершенной конкуренции количество нанимаемых работников определяется двумя показателями: реальной заработной платой и стоимостью в денежном выражении предельного продукта труда. С увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величин предельного продукта. Как известно, привлечение дополнительной единицы труда прекратится тогда, когда стоимость предельного продукта сравняется с величиной заработной платы. В экономической теории эта зависимость называется «прибыль, максимизирующая занятость», и определяется по формуле

$$MRP_L = W,$$

где  $MRP_L$  – предельный доход от продукта труда;  $W$  – ставка заработной платы.

**Спрос на труд** находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы и прочих равных условиях предприниматель в целях сохранения равновесия должен сократить спрос на труд, а при снижении заработной платы – спрос на труд возрастает (см. рис. 12.1).

**Предложение труда** также зависит от величины заработной платы. Как правило, продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение труда при росте заработной платы.

**Совокупное предложение труда** в обществе определяется следующими показателями:

- общей численностью населения;
- долей самодельного населения из общего числа жителей;
- средним числом часов, отработанных рабочим на протяжении недели и на протяжении года;
- качеством, количеством и квалификацией труда, который будут затрачивать рабочие.

Вместе с тем современное представление о предложении труда требует остановиться на двух явлениях, получивших название **эффект замещения** и **эффект дохода**. Эти эффекты проявляются тогда, когда необходимо выяснить, как отразится на предложении труда повышение ставок заработной платы.

Ставку заработной платы можно рассматривать как альтернативную стоимость труда, т. к. она представляет собой денежный эквивалент товаров и услуг, которыми приходится жертвовать для получения дополнительного часа досуга. Повышение ставки заработной платы влияет на выбор между трудом и досугом двояким образом (рис. 12.2).

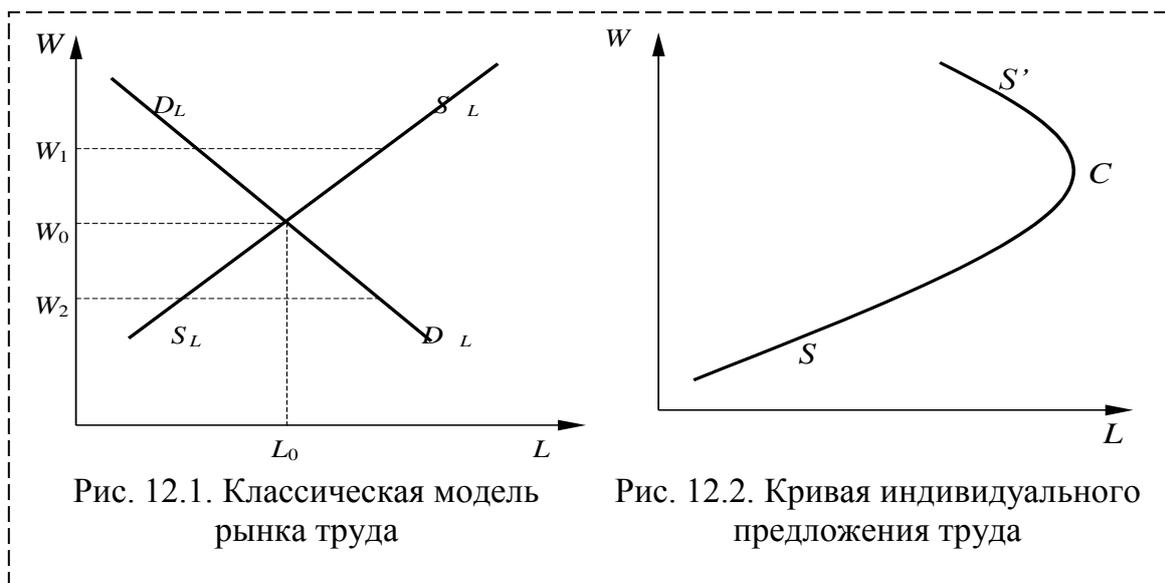


Рис. 12.1. Классическая модель рынка труда

Рис. 12.2. Кривая индивидуального предложения труда

С увеличением уровня зарплаты растет продолжительность рабочего времени (кривая  $SC$ ), однако после прохождения точки  $C$  предложение труда снижается, несмотря на возможное увеличение дохода. Другими словами, рост заработной платы стимулирует работника к дополнительным затратам своего времени лишь до определенного предела. Добившись некоторого уровня благосостояния (т. е. после прохождения этой точки), работник отказывается от дополнительной работы ради увеличения часов досуга – эффект замещения сменяется эффектом дохода  $CS'$ .

Вопрос о том, какой эффект является более сильным при данном уровне зарплаты, не имеет точного ответа, поскольку определяется лич-

ным решением отдельных людей или групп людей при росте реальной заработной платы.

Изгибающаяся кривая предложения труда характеризует индивидуальное предложение труда. Для экономики в целом кривая предложения труда будет всегда иметь положительный наклон. Это, в значительной мере, обусловлено тем, что повышение зарплаты может быть компенсировано появлением новых рабочих из других областей. Другими словами, для каждого рынка конкретного вида труда, с учетом времени и места, целесообразно чертить постоянно возрастающую кривую предложения труда, несмотря на изгиб кривой предложения индивидом своего труда.

**Несовершенная конкуренция** на рынке труда возникает из-за неоднородности (дифференциации) условий спроса и предложения труда. Так, например, существуют единственные крупные предприятия в городах и посёлках нашей страны, получившие название «градообразующих предприятий». В данном случае речь чаще может идти о наличии монополии, т. е. наличии единственного покупателя на рынке труда. Кроме того, возникают различные объединения рабочих – артели, профсоюзы и т. д., – которые могут ограничивать предложение труда. В этом случае речь чаще идёт о монополии на рынке труда. Иногда спрос на услуги отдельных категорий работников значительно превышает предложение такого труда, и вследствие этого возникает особый вид дохода – рента, которая будет рассмотрена в следующей теме.

### Вопросы и задания для самоконтроля

1. Какова сущность заработной платы?
2. Какие формы заработной платы вам известны?
3. В чем заключается роль профсоюзов на рынке труда?
4. Спрос на труд называют порожденным. Объясните, почему?
5. В чем заключается эффект дохода и эффект замещения, которые имеют место в связи с размерами оплаты труда? Объясните на примерах из жизни.
6. Опишите монополию на рынке труда. Приведите примеры.
7. Опишите ситуацию двусторонней монополии на рынке труда.
8. Дайте объяснение условий дифференциации заработной платы в различных регионах России.
9. Выберите правильный ответ. Равновесный уровень заработной платы образуется при равенстве:
  - а) среднего уровня заработной платы у мужчин и у женщин;
  - б) спроса и предложения труда;
  - в) предельного продукта труда и уровня заработной платы;
  - г) уровня заработной платы в бюджетной сфере и в экономике в целом.

## Тема 13

### РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ.

### РЫНКИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

13.1. Земельная рента: сущность, виды, условия образования

13.2. Рынок капитала. Ссудный процент

#### 13.1. Земельная рента: сущность, виды, условия образования

Известно, что источником доходов может выступать не только труд, но и земля, капитал и предпринимательская способность. С экономической точки зрения все эти факторы имеют свою ценность, в основе которой находится их полезность, а, следовательно, должна быть и цена.

С социально-экономической точки зрения все эти производственные средства **ограничены** как блага. Кроме того, они определенным образом распределены в обществе, т. е. на них существует собственность. Значит, они могут продаваться, покупаться и приносить доход.

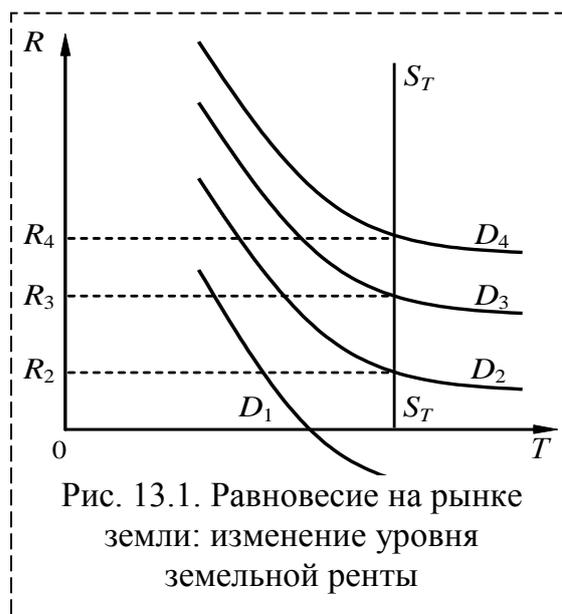
Значение земли как фактора производства в различных отраслях народного хозяйства неодинаково. В обрабатывающей промышленности земля дает предприятию место, на котором оно стоит, и сферу действия для технологического процесса. В добывающей промышленности она, кроме того, дает предмет труда, который превращается в сырье для обрабатывающей промышленности. В сельском хозяйстве, в котором переплетаются экономический и естественный процессы воспроизводства, земля является главным средством производства. Она служит, во-первых, всеобщим предметом труда, когда подвергается обработке, во-вторых, выступает в качестве активного средства труда, обладая плодородием. Человек, воздействуя на почву и используя ее жизненные силы, производит необходимые для него продукты. При этом земля, в отличие от других средств производства, в процессе потребления не только не теряет своей потребительной стоимости – плодородия, но, при условии правильной системы земледелия, совершенной техники и технологии, разного рода мелиорации, повышает ее, давая тем самым возможность получать высокие и устойчивые урожаи.

Как устанавливаются цены на факторы производства (землю, капитал) и соответственно образуются факторные доходы? **Факторными доходами** являются: земельная рента; заработная плата; прибыль, отличающаяся спецификой своего формирования в силу специфики самого фактора предпринимательства.

**Рента** – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых ограничено. Именно строго фиксированное количество земли и других природных ресурсов отличает рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Исходя из этого, рентой называется доход не только от сельскохозяйственной земли, но и доход от любого ресурса, предложение которого неэластично. Например, рента в нефтедобывающей промышленности, рента в результате любой естественной монополии, доходы, связанные с каким-либо уникальным дарованием.

Принцип установления ренты или арендной платы (часто эти два понятия используются как синонимы) как уравнивающей цены таков же, как и в случае других факторов производства. Но при этом следует подчеркнуть, что предложение земли и других природных ресурсов строго фиксировано, а, следовательно, будет отличаться низкой эластичностью или вообще неэластичностью. Цена будет формироваться только спросом на ресурс, а предложение не будет участвовать в формировании цены.

Рассмотрим в качестве примера равновесие на земельном рынке (рис. 13.1). Кривая  $S_T$  – это предложение земли, которое представляет вертикальную линию, т. к. оно неэластично. Единственным фактором, определяющим земельную ренту, является спрос. Расширение спроса с  $D_1$  до  $D_2$  и сокращение спроса с  $D_3$  до  $D_2$  приводит к значительным изменениям величины ренты (с  $R_2$  до  $R_1$  и с  $R_2$  до  $R_3$ ). Если спрос очень небольшой по отношению к предложению ( $D_4$ ), то часть земельных участков выступает как «бесплатный товар».



Факторами, определяющими спрос на землю, являются:

- цена продукции, выращенной на этой земле;
- производительность земельных участков, которая подчиняется (как и любой фактор производства) закону убывающей отдачи;
- цена на другие ресурсы, в производстве которых используется земля (семена, удобрение, сельхозмашины и т. д.).

Особенность ренты как дохода состоит в том, что повышение ее размера не стимулирует предложение природных ресурсов вообще и земельных участков в частности. Отсюда можно сделать вывод: существование ренты как дохода не стимулирует экономику. Коль скоро предложение земли фиксировано, рента не выполняет побудительной функции.

Другими словами, рентой можно было бы пренебречь, и это не оказало бы никакого воздействия на производственный потенциал экономики. По этой причине экономисты считают ренту излишком, т. е. платой, которая не является необходимой в том смысле, что она не обеспечивает наличие земли в экономике. Это своеобразный налог, который все общество платит собственникам земли, покупая продукцию сельскохозяйственного производства.

Понятие земельной ренты как излишка привело к движению за единый налог на землю и даже национализации земли. Но это не получило широкой поддержки. Почему?

1. Без частной собственности ухудшается использование земли. Если отказаться от частной собственности на землю, то подрывается сам принцип частной собственности, т. е. принцип рационального распределения ресурсов.

2. Плодородие почвы обычно улучшают путем производственной деятельности, и в этом случае экономическую ренту трудно отделить от вложений в усовершенствование капитала. Практически трудно определить, какую часть дохода фактически составляет рента, а какую – предпринимательские усилия.

3. Можно также утверждать, что и другие группы населения получают «незаработанные доходы». Например, дивиденды на акции, доходы по банковским счетам и т. д.

4. Собственники земли меняются и, возможно, выгоду от возрастания земельной ренты получит прежний собственник. Вряд ли справедливо взимать налог с нынешних владельцев, которые уплатили конкурентную рыночную цену.

5. Текущий уровень государственных расходов таков, что одного налога на землю не хватит, его нельзя рассматривать как единственный налог.

В условиях рыночной экономики земля покупается и продается. Как определяется цена земли?

Цена земельного участка, по сути, представляет капитализированную ренту – ренту, превращенную в капитал. По-другому, **цена земельного участка** есть сегодняшняя суммарная ценность всех будущих арендных платежей, которые земельный участок способен принести. В качестве среднего уровня прибыльности выступает **ссудный процент**. Поэтому цена земельного участка есть сумма денег, которая, будучи положена в банк, приносит доход, равный ренте:

$$V_{\text{земли}} = \frac{\text{размер арендной платы}}{\text{величина ссудного процента}} \cdot 100\% .$$

Из этой формулы видно, что цена земли будет расти, если увеличивается размер ренты, и падать, если повышается норма процента. На практике цена земли зависит от множества факторов, среди которых можно выделить растущий спрос на нее для несельскохозяйственных целей, инфляцию и т. д.

До сих пор мы исходили из предположения, что у каждого участка земли одинаковое качество. Но это не так. Размер ренты зависит от качества земельного участка. Это означает, что производительность земли как фактора производства будет различной в зависимости от ее плодородия, а также местоположения (близости к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции).

Образование **дифференциальной земельной ренты**, обусловленной качественной неоднородностью земли, можно легко проследить на уже представленном ранее графике, но немного с другой точки зрения.

Предположим, что производится только один сельскохозяйственный продукт, скажем, зерно на четырех участках земли разного качества, причем размер каждого участка фиксирован и равен  $OS$ . При сочетании с равными величинами капитала, труда и других взаимосвязанных ресурсов производительность или, более точно, предельная производительность в денежном выражении каждого участка земли отражена кривыми спроса  $D_1, D_2, D_3, D_4$ . Участок земли № 1 – наименее производителен, а участок № 4 –наиболее производителен. Из-за ограниченности и фиксированности земельных участков кривая их предложения  $S_T S_T$  (а заодно и предельных издержек –  $S_T S_T = MRC$ ) имеет вертикальный вид. Соответствующая экономическая рента с участков № 1, № 2, № 3 будет в точках пересечения спроса и предложения, в которых предельная производительность равна предельным издержкам. При этом разница в ренте отражает качественную неоднородность трех участков земли. Качество земли на участке № 1 настолько низкое, что для фермера было бы невыгодно вводить его полностью в оборот.

Итак, **дифференциальная рента** – это доход, полученный в результате использования ресурсов (с неэластичным предложением) более высокой производительности в ситуации ранжирования этих ресурсов по плодородию и местоположению.

Дифференциальная рента образуется не только в сельском хозяйстве, но и в добывающей промышленности и строительстве. В добывающей промышленности она, как и в землевладении, порождается различиями в уровне производительности труда и величине стоимости продукта. Эти различия обусловлены неодинаковым богатством залежей полезных ископаемых, неравенством других природных условий для шахт, рудников, нефтяных скважин и др. Поскольку цены на продукты добывающей промышленности устанавливаются по худшим ус-

ловиям ее производства, то на лучших участках земли, где полезные ископаемые добываются с меньшими издержками, образуется разностный доход, который присваивается собственником земли в форме дифференциальной ренты. Земельные собственники получают дифференциальную ренту также за участки земли, на которых строятся здания и сооружения. Ее величина во многом зависит от местоположения сооружаемого объекта.

При рассмотрении дифференциальной ренты выяснилось, что на худших землях она не образуется. Однако землевладелец и эти земли сдает в аренду, т. к. получает за это **абсолютную ренту**. Причиной ее образования является монополия частной собственности на землю.

### 13.2. Рынок капитала. Ссудный процент

Капитал, как известно, можно определить как ценность, приносящую поток дохода. Однако это определение капитала на достаточно высоком уровне абстракции. Под капиталом на рынке факторов производства понимается физический капитал, или производственные фонды.

Основной чертой капитала является процесс его формирования. Поскольку капитал постоянно создается, то его можно представить как соглашение (делку) между настоящим и будущим временем. Это означает, что для создания капитала необходимо отказываться от сегодняшнего потребления, от немедленного использования материальных благ, чтобы накопить определенный первоначальный капитал в будущем. Другими словами, мы трансформируем сегодняшние затраты в выпуск продукции в будущем, ограничиваем сегодняшнее потребление ради наращивания потребления в будущем.

Решающим критерием качественной характеристики сущности капитала является сравнение роста будущего выпуска продукции с его сокращением в данный момент.

Ясно, что без средств производства можно произвести продукта меньше, чем со средствами производства. Процессы с помощью капитальных благ являются более производительными. Из этого можно сделать вывод, что капитал обладает чистой производительностью, с его помощью производится дополнительное количество продукции, которое остается после всех отчислений в амортизационные фонды.

Количественно чистую производительность капитала можно представить в виде разницы между суммой благ, произведенных при помощи капитала в будущем, и суммой благ, которыми приходится жертвовать для создания капитала в настоящем. Чистую производительность капитала, или уровень дохода на капитал, или «естествен-

ную» норму процента (рассматриваемые категории используются как синонимы), можно представить и в процентном выражении:

$$\text{Уровень доходности капитала} = \frac{\text{прирост продукции в будущем}}{\text{сокращение продукции в настоящем}} \cdot 100 \text{ \%}.$$

Например, доход на капитал в 10 % означает, что вложение дополнительного рубля сегодня увеличит грядущий доход на 10 к., т. е. даст суммарной продукции на 1 р. и 10 к.

В свете сказанного ясно, что капиталообразование может быть тогда, когда прирост продукции в будущем станет больше, чем ее сокращение в настоящем. Иначе говоря, рубль сегодня стоит больше рубля завтра. Экономическая теория подчеркивает, что сегодняшние блага люди оценивают выше будущих благ. Эта особенность экономического поведения субъектов рыночного хозяйства получила название **временного предпочтения**. Для того чтобы побудить владельца капитала отказаться от сегодняшнего распоряжения ресурсами, необходимо вознаградить его за такой отказ. Люди готовы забыть о временном предпочтении, если знают, что завтра, например, вместо одного рубля получают 1 р. и 10 к. Это значит, что норма временного предпочтения составляет 10 к. Те же хозяйственные агенты, которые получают заемные средства, должны заплатить за это владельцу капитала.

При анализе нормы временного предпочтения нужно учитывать, что если уровень доходности на капитал – объективная величина, то норма временного предпочтения – субъективная величина, и у всех людей разная.

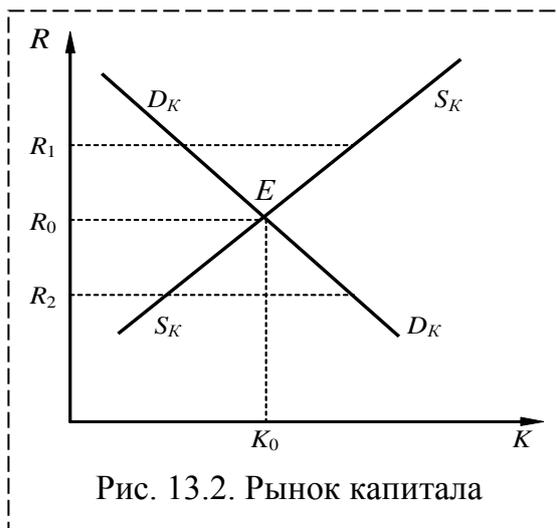
Равновесие на рынке капитала возникает, если норма временного предпочтения уравнивается с уровнем дохода на капитал. Здесь возможны три ситуации:

- Норма временного предпочтения равна уровню доходности капитала. В этой ситуации процесс образования капитала идет нормально.
- Норма временного предпочтения больше уровня доходности капитала. В этой ситуации нет образования капитала, средства продаются.
- Норма временного предпочтения меньше уровня доходности. В этом случае процесс образования капитала резко активизируется.

Все приведенные соображения о капитале важны, поскольку дают возможность понять ситуацию на рынке капиталов, уяснить основу процентного дохода.

Процентный доход возникает в процессе совершения кредитных сделок, самая существенная черта которых есть сделка между настоящим и будущим. Это можно выразить фразой: «Я отказываюсь от благ сейчас, но должен получить больше в будущем».

Все хозяйственные агенты оперируют на рынках, которые экономисты называют рынками ссудного капитала. Графически ситуацию на этих рынках можно представить на рис. 13. 2. На этом рисунке  $R$  – это уровень процента, а  $K$  – объем инвестиционных средств (ссудный капитал).



Спрос на капитал ( $D_K$ ) имеет отрицательный наклон, т. к. он зависит от доходности, а она определяется законом убывающей производительности капитала. При прочих равных условиях уровень доходности на капитал имеет тенденцию к понижению по мере роста инвестиционных средств. Хозяйственные агенты будут больше брать инвестиционных средств, если уровень доходности – высокий.

Предложение капитала ( $S_K$ ) имеет положительный наклон. Такое положение обусловлено тем, что чем большую сумму капитала вы предлагаете в ссуду, тем больше его предельная альтернативная стоимость или предельные издержки упущенных возможностей. За кривой предложения стоят временные предпочтения, связанные с нетерпением и ожиданием.

Представленный график позволяет понять категорию процента как своеобразную равновесную цену: в точке пересечения линии спроса с линией предложения капитала. В точке  $E$  происходит совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек упущенных возможностей.

**Ставкой (нормой) процента** называется отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах.

Так, если вы дали в долг 1000 млн р. и получили годовой доход 100 млн р., то ставка процента составит

$$\frac{100 \text{ млн р.}}{1000 \text{ млн р.}} \cdot 100 \% = 10 \%$$

Какие еще факторы влияют на уровень процентной ставки? Важнейшими из них являются:

- 1) условия займа;
- 2) форма предоставления займа (наличные или безналичные деньги, бумажные деньги или золотом);

- 3) размеры риска;
- 4) инфляционные ожидания;
- 5) характер налоговой политики, законов, регулирующих рыночные отношения.

Рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Инвестиции нельзя считать рентабельными или нерентабельными, если не принимать во внимание ставку процента. Высокая процентная ставка позволяет отобрать самые безотлагательные и самые экономичные проекты. По мере того, как инвестиционное накопление в предшествующий период вызывает к жизни действие закона убывающей доходности, процентные ставки станут снижаться. Это послужит сигналом для осуществления тех проектов капитальных вложений, которые характеризуются более низкой производительностью. Рыночная процентная ставка в этом процессе служит минимальной нормой прибыльности. Если какой-то вариант капитальных вложений имеет производительность, равную процентной ставке, то это последний вариант, который еще может интересовать предпринимателя.

Таким образом, инвестиции следует осуществлять, если ожидаемый уровень дохода на капитал не ниже или равен рыночной ставке процента по ссудам. Сам же процент выполняет важнейшую задачу эффективного распределения ресурсов, выбор наиболее доходного из возможных инвестиционных проектов.

Принятие любого инвестиционного решения включает в себя сравнение издержек и ожидаемой прибыли, рассматриваемые в течение определенного временного интервала. Другими словами, основой является сравнение стоимости единицы капитала в настоящий момент с будущей прибылью, обеспеченной этой единицей вложений. По сути, это проблема сопоставления величины капитала в различные периоды времени, которая получила название **дисконтирование**.

Дисконтирование основано на том, что любая сумма, которая будет получена в будущем, в настоящее время обладает меньшей полезностью (ценностью), поскольку если пустить сегодня эту сумму в оборот и заставить приносить доход, то через год, два, три она не только сохранится, но и приумножится.

Дисконтирование позволяет определить нынешний денежный эквивалент суммы, которая будет получена в будущем. Для этого ожидаемую к получению в будущем сумму нужно уменьшить на доход, нарастающий за определенный срок, **по правилу сложных процентов**.

Если мы сегодня инвестируем 100 000 р. под 10 % годовых, то через год мы получим 110 000 р. Эту сумму мы получили следующим образом:  $100\ 000\ \text{р.} \cdot (100\ \% + 10\ \%)$ , или  $100\ 000\ \text{р.} \cdot (1 + 0,1) = 110\ 000\ \text{р.}$  Через два года:  $100\ 000\ \text{р.} \cdot (1+0,1) \cdot (1+0,1)=121\ 000\ \text{р.}$  и т. д. Этот процесс реинвестирования вместе с доходом на него для получения еще

большого дохода в следующих периодах называется «сложением процентов» и описывается следующей формулой:

$$V_t = V_p \cdot (1 + R)^t,$$

где  $V_t$  – будущая сумма денежных средств;  $V_p$  – начальная стоимость;  $R$  – ставка процента или норма доходности, деленная на 100;  $t$  – число периодов времени, в каждом из которых накопленные проценты присоединяются к общей сумме.

Зная будущую денежную сумму и ставку процента (в нашем примере 10 %), можно определить современную стоимость этой денежной единицы по формуле, вытекающей из предыдущей:

$$V_p = \frac{V_t}{(1 + R)^t} = \frac{121\,000}{(1 + 0,1)^2} = 100\,000 \text{ р.}$$

Мы видим, что современная стоимость денежной суммы тем ниже, чем выше норма доходности и чем отдаленнее срок получения дохода.

Для облегчения процедуры дисконтирования существуют специальные таблицы, которые помогают быстро подсчитать сегодняшнюю стоимость будущих доходов и принять правильное решение.

Дисконтирование применяется не только при оценке будущей стоимости инвестиций. Население использует процедуру дисконтирования при определении стоимости ценных бумаг, ренты, в банковской, валютной и страховой практике и т. д.

Предположим, что через три года вам потребуется денежная сумма в размере 100 000 р. С этой целью вы хотите купить облигации общим достоинством 100 000 р., подлежащие погашению через три года; ежегодный доход по этим облигациям составляет 9 %. Сколько стоит заплатить по этим облигациям сегодня?

$$V_p = \frac{100\,000}{(1 + 0,09)^3} = \frac{100\,000}{1,295} = 77\,200 \text{ р.}$$

При анализе дисконтирования важно различать номинальную и реальную процентную ставку. **Номинальная ставка** – это процентная ставка, выраженная в рублях по текущему курсу. **Реальная ставка** – это процентная ставка, выраженная в неизменных рублях или с поправкой на инфляцию.

**Реальная ставка = номинальная ставка – уровень инфляции.**

Такое разграничение имеет важное значение потому, что именно реальная процентная ставка, а не номинальная имеет определяющее значение при решении вопроса об инвестициях.

## Вопросы и задания для самоконтроля

1. Какая существует взаимосвязь трех категорий: доходность, надежность, ликвидность? Приведите примеры.
2. Какие причины определяют обратную зависимость между сроком ожидаемого получения дохода и его ценностью?
3. Рассчитайте текущую стоимость актива, если:
  - а)  $R = 15\%$ , а стоимость через год – 230 р.;
  - б)  $R = 12\%$ , а стоимость через пять лет – 528,7 р.;
  - в)  $R = 13\%$ , а стоимость через девять лет – 1502 р.
4. В Нефтяном банке имеется три вида вклада: «Капитал» с ежемесячным получением процента – 1,5 % в месяц, вклад «Рантье», с выплатой 5 % через три месяца, «Доходный» – с выплатой 20 % через год. Какой вклад выгоднее? Почему? Насколько?
5. Если номинальная ставка процента по вкладам – 12 %, а уровень инфляции – 8 %, то чему будет равна реальная ставка процента?
6. В чем причина устойчивости роста спроса на землю?
7. Почему вопрос о купле-продаже земли в нашей стране вызывает так много ожесточенных споров? Назовите аргументы за и против передачи земли в частные руки.
8. Как влияет дифференциальная рента на высоту строящихся зданий? Можно ли сказать, что в Томске нет такой ренты, поскольку центр города представлен малоэтажными зданиями?
9. Какова будет цена земельного участка, если землевладелец ежегодно получает 60 тыс. р. земельной ренты, а банк выплачивает вкладчикам 10 % годовых?
10. Как влияют на образование дифференциальной ренты требования сохранения экологии, рационального транспортного сообщения и т. д.?
11. Собственник земли получает ежегодно арендную плату за сданный в аренду участок 8 тыс. р. На участке имеются сельскохозяйственные постройки и сооружения стоимостью 50 тыс. р. со сроком службы 10 лет. Норма банковского процента – 5 % годовых. Определите величину земельной ренты.
12. Цена земли зависит:
  - а) от величины дифференцированной ренты I и II рода;
  - б) от ставки банковского процента;
  - в) от размера доходов покупателя земли;
  - г) от размера доходов продавца земли.

## ЛИТЕРАТУРА

### Литература обязательная

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: полный текст, действующий с января (по состоянию на 15 марта 2006). – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2006. – 384 с.
2. Емцов Р. Г., Лукин М. Ю. Микроэкономика: Учебник. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова. – Изд-во ДИС, 2000. – 320 с.
3. Курс экономики: Учебник / Под ред. В. А. Райзберга. – М.: Инфра-М, 2004. – 920 с.
4. Курс экономической теории / Под ред. Н. М. Чепурина. – Киров, 2001. – 824 с.
5. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов / Р. М. Нуреев. – М.: Норма: Инфра-М, 2000. – 560 с.
6. Общая экономическая теория (политэкономия): Учебник/ Под ред. В. И. Видяпина и Л. П. Журавлевой. – М.: ПРОМО-Медиа, 2003. – 908 с.
7. Основы экономической теории / Под ред. Р. М. Нуреева. – М., 1997. – 444 с.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: Инфра-М, 1999. – 479 с.

### Литература дополнительная

9. Аникин А. В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. – 4-е изд. – М.: Политиздат, 1985. – 367 с.
10. Современная экономика для студентов вузов / Под ред. О. Ю. Мамедова. – Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 1999. – 465 с.
11. Введение в рыночную экономику / Под ред. А. Я. Лившица, И. Н. Никулиной. – М., 1994. – 768 с.
12. Ворст И., Ревентлоу П. Экономика фирмы. – М., 1994. – 272 с.
13. Долан Э. Дж. Микроэкономика. Макроэкономика. – СПб., 1994. – 355 с.
14. Долан Э., Линдсей Д. Микроэкономика. Макроэкономика. – СПб., 1994 – 403 с.
15. Дорнбуш Р. Макроэкономика / Пер. с англ. / Р. Дорнбуш, С. Фишер. – М.: Изд-во МГУ: Инфра-М, 1997. – 784 с.
16. Зайдель Х., Теммен Р. Основы учения об экономике. – М., 1994. – 400 с.
17. Макконнелл К., Брю С. Экономикс; В 2-х т. – М.: Республика 1992. – 399 с.
18. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М., 1994. – 650 с.
19. Хейне П. Экономический образ мышления / Пер. с англ. / П. Хейнэ – М.: Каталаксия, 1997. – 704 с.

**Галина Анатольевна Алехина  
Галина Анзельмовна Барышева  
Андрей Александрович Вазим**

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

### **Часть 1**

## **МИКРОЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

Редактор Н. Т. Синельникова

Подписано к печати

Формат 60 × 84,16. Бумага ксероксная.

Плоская печать. Усл.печ. л. 6,92 .Уч.-изд.л. 6,26.

Тираж            экз. Заказ     . Цена свободная.

ИПФ ТПУ. Лицензия ЛТ №1 от 18.07.94.

Типография ТПУ, 634034, Томск, пр. Ленина, 30.