

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ
ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ.
МИКРОЭКОНОМИКА

• ИЗДАТЕЛЬСТВО ТГТУ •

Министерство образования и науки Российской Федерации
ГОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ. МИКРОЭКОНОМИКА

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора Б.И. Герасимова,
доктора экономических наук, профессора Н.С. Косова

Рекомендовано Ученым советом Тамбовского государственного технического университета в качестве учебного пособия для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям



Тамбов
Издательство ТГТУ
2008

УДК 330.8(075)
ББК У01я73
Э40

Коллектив авторов:

**Б.И. Герасимов, Н.С. Косов, В.В. Дробышева, Н.И. Саталкина,
Е.В. Нижегородов, А.Ю. Сизикин, С.П. Спиридонов, Г.И. Терехова**

Рецензенты:

Кафедра «Экономическая теория»

Пензенского государственного педагогического университета
им. В.Г. Белинского (заведующий кафедрой, д-р экон. наук,
профессор **Н.С. Чернецова**)

Доктор экономических наук, профессор Пензенского
государственного университета

Л.И. Крутова

Э40 **Экономическая теория.** Введение в экономику. Микроэкономика : учеб. пособие / Б.И. Герасимов, Н.С. Косов, В.В. Дробышева и др. ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова и д-ра экон. наук, проф. Н.С. Косова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 232 с. – 350 экз. – ISBN 978-5-8265-0719-3.

Содержит общие вопросы экономической теории и теоретические основы микроэкономики. Рассмотрены базовые понятия, законы функционирования экономики, закономерности рыночного хозяйства, поведение хозяйствующих субъектов в рыночных условиях. Особое внимание уделяется проблемам функционирования рынка несовершенной конкуренции, транзакционным издержкам, внешним эффектам и производству общественных благ.

Предназначено студентам, аспирантам, преподавателям и читателям, самостоятельно изучающим экономическую науку.

УДК 330.8(075)

ББК У01я73

ISBN 978-5-8265-0719-3

© ГОУ ВПО «Тамбовский государственный
технический университет» (ТГТУ), 2008

Учебное издание

ГЕРАСИМОВ Борис Иванович,
КОСОВ Николай Степанович,
ДРОБЫШЕВА Вера Владимировна,
САТАЛКИНА Нина Ивановна,
НИЖЕГОРОДОВ Евгений Валерьевич,
СИЗИКИН Александр Юрьевич,
СПИРИДОНОВ Сергей Павлович,
ТЕРЕХОВА Галина Ивановна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ.
МИКРОЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора Б.И. Герасимова,
доктора экономических наук, профессора Н.С. Косова

Редактор О.М. Ярцева
Инженер по компьютерному макетированию Т.А. Сынкова

Подписано в печать 1.07.2008.

Формат 60 × 84 / 16. 13,49 усл. печ. л.

Тираж 350 экз. Заказ № 309

Издательско-полиграфический центр
Тамбовского государственного технического университета,
392000, Тамбов, Советская 106, к. 14

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая теория как самостоятельная учебная дисциплина имеет большое значение в подготовке экономистов высокой квалификации для народного хозяйства. Особенно это важно для России, где формируется рыночное хозяйство и новое поколение студентов-экономистов остро нуждается в серьезной теоретической базе, которая позволяет познать и осмыслить перемены в экономической жизни общества, видеть тенденции развития и управлять экономическими процессами.

Рынок – это не только новая форма экономических отношений, но и новое экономическое сознание, мышление и психология, основой которых являются знания тенденций развития экономики, сущности и механизмов действия экономических законов, а также умение использовать эти знания на практике.

Указанные знания и умения приобретаются в процессе изучения экономической теории. Именно эта учебная дисциплина служит базой для разработки экономической политики, помогает студентам понять суть происходящих экономических и социальных процессов и явлений.

Необходимость написания данного учебного пособия обусловлена следующим.

В настоящее время студентам экономических вузов и факультетов предлагается сравнительно большое количество учебников и учебных пособий. Однако в них, как правило, отдельные темы раскрыты излишне полно. Многие вопросы таких тем можно изучать только после получения базового экономического образования, например, в период обучения в магистратуре или в аспирантуре. Некоторые темы рассмотрены, на наш взгляд, поверхностно, а потому недостаточно. А многие вопросы по различным темам курса и вовсе опущены. Следовательно, ныне отсутствует базовый учебник, в котором все вопросы (дидактические единицы Госстандарта) были бы освещены в полной мере.

Предлагаемое учебное пособие по своему содержанию представляет собой попытку авторов синтезировать положительные стороны марксистской теории, советской экономической школы и западных направлений экономической мысли, увязать в единую систему разнообразные концепции, раскрыть то общее, что их объединяет, освободив при этом экономическую науку от идеологических наслоений.

Учебное пособие «Экономическая теория» разработано в строгом соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования второго поколения для студентов, обучающихся экономическим специальностям: финансы и кредит, бухгалтерский учет и аудит, маркетинг и коммерция, менеджмент и финансовый менеджмент. Оно подготовлено коллективом авторов кафедры «Экономический анализ» Тамбовского государственного технического университета. Авторами являются: д-р экон. наук, проф. **Б.И. Герасимов** – введение, темы 3, 6, 11; д-р экон. наук, проф. **Н.С. Косов** – введение, темы 4, 13, 14; канд. экон. наук **В.В. Дробышева** – тема 2; канд. экон. наук **Е.В. Нижегородов** – темы 5 (п. 5.1, 5.2, 5.3, 5.4), 8, 12; канд. экон. наук **Н.И. Саталкина** – тема 7; канд. экон. наук **А.Ю. Сизикин** – тема 9; канд. экон. наук **С.П. Спиридонов** – тема 10; канд. экон. наук **Г.И. Терехова** – темы 1, 5 (п. 5.5, 5.6, 5.7, 5.8, 5.9).

В подготовке учебного пособия большую помощь оказала **Н.Б. Морозова**.

I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Тема 1

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

1.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ В ТРАДИЦИОННЫХ ОБЩЕСТВАХ

Изучение экономики ведется с древнейших времен. Ее зачатки появились в Риме, Индии, Китае. Мыслители того времени по-разному относились к собственности, труду, деньгам, устройству общества. В их взглядах на экономику красной нитью проходит мысль о необходимости накопления богатства. Однако учение о богатстве зародилось не в этих государствах, которые находились на достаточно высоком уровне хозяйственного развития и были центрами хорошо развитых торговых отношений, а в Греции около V в. до н.э. К тому времени греки достигли высокой ступени развития знаний. Наряду с философией они развивали теорию полезных искусств, в которую входили искусство земледелия, медицины, военное искусство, а также искусство управления своим домом.

Греческие мыслители Ксенофонт, Платон, Аристотель внесли крупный вклад в развитие и накопление сведений о производственной деятельности людей. Именно им принадлежит описание хозяйственного быта греческих полисов через образы идеализированных правителей и общественных порядков. Считается, что первым стал употреблять термин «экономика» ученик Сократа, греческий мыслитель Ксенофонт. **Ксенофонт** (430 – 355 гг. до н.э.) изложил свои взгляды в работе «Домострой», подготовленной как руководство для ведения рабовладельческого хозяйства. Ксенофонт писал, что экономика (от греческого «ойкос» – дом, «номос» – закон) – это наука, при помощи которой можно обогащать свое хозяйство. Источник богатства он видел в домоводстве и сельском хозяйстве, а ремесло, торговлю и ростовщичество отвергал как недостойные виды деятельности. Основную цель он видел в обеспечении производства полезных вещей.

Другой греческий мыслитель **Платон** (427 – 347 гг. до н.э.) создал теорию идеального общественного устройства и изложил ее в своем труде «Политика или государство». Основой такого устройства является идея справедливости. В идеальном государстве Платона свободные люди делились на три сословия:

- 1) философов, призванных управлять государством;
- 2) воинов;
- 3) землевладельцев, ремесленников и мелких торговцев.

Рабы не включались ни в одно из сословий. Они приравнивались к инвентарю, рассматривались как говорящие орудия производства. Философы и воины составляли высшую часть общества, о которой Платон проявлял особую заботу. Наиболее глубокие суждения об экономических проблемах имелись у Аристотеля. **Аристотель** (384 – 322 гг. до н.э.) различал два вида хозяйства: экономию – хозяйство для поддержания и более полного удовлетворения семейных нужд, к которому он относил главным образом земледелие, и **хрематистику** – хозяйство для обогащения, в которое включал ремесло и торговлю. К хрематистике Аристотель относился отрицательно, считая, что она противоречит как законам этики, так и требованиям природы, поскольку направлена не на удовлетворение повседневных нужд, а на накопление богатства.

Заслугой Аристотеля является его попытка проникнуть в сущность экономических явлений, положив начало экономическому анализу. Являясь сторонником натурального хозяйства, основанного на эксплуатации рабов, он рассматривал экономические явления с точки зрения наибольшей пользы. Все, что соответствовало интересам укрепления хозяйства, принималось как естественное и справедливое. То, что расшатывало хозяйство, относилось к разряду явлений противоестественных. Естественные явления способствуют поддержанию умеренных размеров богатства, сторонником которых был Аристотель, отвергавший накопление денег, обогащение за счет сферы обращения, спекулятивной торговли, ростовщичество. Противоестественные явления Аристотель связывал с чрезмерным развитием сферы обращения и включал ее в хрематистику, которая рассматривалась как искусство «делать деньги». С точки зрения Аристотеля, истинной задачей человека должна быть не физическая жизнь, не накопление богатства, а размышление и созерцание истины, стремление к собственному совершенству.

После Аристотеля мало что нового было внесено в развитие понимания экономики. Одним из представителей экономической мысли Средневековья стал **Фома Аквинский** (1221 – 1275 гг.). Общественное разделение труда он характеризовал как естественное явление и считал, что оно лежит в основе разделения общества на сословия. В частной собственности он видел основу хозяйства и полагал, что человек от природы имеет право на присвоение богатства. Цену, которая основывалась на трудовых затратах, т.е. на обмене эквивалентов, считал «справедливой ценой». С одной стороны, Аквинский считает «справедливой ценой» правильную цену, соответствующую трудовым затратам, а с другой – доказывает правомерность отступления от этой цены, если она не гарантирует каждому участнику обмена приличное его рангу существование.

В России конец XV – начало XVI вв. ознаменованы как этап завершения процесса ликвидации раздробленности страны и образования Русского централизованного государства. Наряду с наследственной собственностью бояр расширились поместья и дворянское землевладение как вознаграждение за службу. Экономические интересы помещного дворянства выражал в XVI в. **Ермолай** – священник Московской дворцовой церкви (позднее **Еразм**). В помещном землевладении служилых людей Еразм видел экономическую основу Русского централизованного государства.

Экономические доктрины Средневековья опирались в основном на христианское толкование богатства. Христос, например, осуждал богатство, считал его большим препятствием к спасению души. «Богатому трудно войти в Царство Небесное. Если хочешь быть совершенным, продай свое имущество и раздай нищим, и ты получишь сокровище на небе; потом следуй за мной», – говорил Он. Труд признавался достойным похвалы лишь как страдание, как умерщвление плоти, как исполнение греха. Но он не должен сопровождаться даже мыслью о приобретении, об обогащении. Вот почему в эпоху Средневековья понятие экономики предается забвению. Существовавшие экономические доктрины были скорее сводом правил поведения индивидов в соответствии с принципами раннехристианской справедливости, а не результатом обобщения реальных фактов экономической жизни.

Формирование экономики как науки относится к периоду зарождения капитализма. Именно в это время появляются и первые школы экономической теории.

В России капитализм начал развиваться позднее, чем в странах Западной Европы. Поэтому русский меркантилизм возник лишь во второй половине XVII в. и не существовал в чистом виде.

Первые русские меркантилисты заботились также об увеличении товарооборота внутри страны, стремились устранить конкуренцию иностранных купцов, вводя высокие таможенные пошлины. Но в отличие от западных меркантилистов, русские не ограничивали свои наблюдения сферой обращения, не отождествляли богатство только с деньгами. Внешнюю торговлю они рассматривали как средство развития промышленности и сельского хозяйства. Своеобразной программой реформ Петра I явилась «Книга о скудости и богатстве» **И.Т. Посошкова** (1652 – 1726 гг.), которая принадлежит к числу выдающихся произведений не только русской, но и мировой экономической литературы. Не сводя богатство к деньгам, Посошков различал богатство вещественное и невещественное. Под вещественным богатством он разумел богатство государства (казны) и богатство народа. Под невещественным – «истинную правду», т.е. законности, правовые условия, хорошее управление страной, – те ценности, которые сегодня мы называем «институтами». Источником богатства он называл производительный труд, а причинами скудости – отсталость сельского хозяйства, недостаточное развитие промышленности, неудовлетворительное состояние торговли.

1.2. ПЕРВЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Как наука, т.е. систематизированное знание о сущности, целях и задачах экономики, экономическая теория возникла в XVI–XVII вв.

Это период становления капитализма, зарождения мануфактуры, углубления общественного разделения труда, расширения внешних и внутренних рынков, интенсификации денежного обращения. На эти процессы экономическая наука откликается появлением **меркантилизма** (от итальянского слова *mercante* – торговец) как теоретического обоснования экономической политики государства, первоначального накопления капитала. Сущность учения меркантилистов сводится к определению источника богатства. И в этом их заслуга, ибо они первыми заговорили об этом. Меркантилисты были представителями торговцев и выражали их интересы. Поэтому источник богатства они выводили из сферы обращения, а само богатство отождествляли с деньгами. Различают ранний и поздний меркантилизм. Ранний меркантилизм возник до великих географических открытий и был актуален до середины XVI в. Для достижения положительного сальдо во внешней торговле меркантилисты считали целесообразным:

- устанавливать максимально высокие цены на экспортируемые товары;
- всемерно ограничивать импорт товаров;
- не допускать вывоза из страны золота и серебра.

Теория монетаризма ранних меркантилистов может расцениваться как теория «денежного баланса». Эта теория представлена **Уильямом Стаффордом** (1554 – 1612).

Поздний меркантилизм охватывает период со второй половины XVI в. по вторую половину XVII в.

Наиболее известными представителями позднего меркантилизма и выразителями идеи активного торгового баланса являются английский экономист **Томас Манн** (1571 – 1641 гг.) – автор теории торгового баланса, во Франции – **Антуан де Монкретьен** (1575 – 1621 гг.). Антуан де Монкретьен обессмертил свое имя тем, что ввел в научный оборот **термин «политическая экономия»**. Первая часть этого термина произошла от греческого слова «политейя», что означает «государственное устройство». Следовательно, политэкономия дословно переводится как законы хозяйствования в рамках государства. Появление данного термина в это время не случайно, оно обусловлено возрастающей ролью государства в первоначальном накоплении капитала и внешней торговле.

Учение У. Петти (1623 – 1686 гг.) является как бы переходным мостиком от меркантилистов к **классической (подлинной) науке – политической экономии**. Заслуга У. Петти в том, что он впервые объявил источником богатства труд и землю.

Новое направление в развитии политической экономии представлено **физиократами**, которые являлись выразителями интересов крупных землевладельцев. Термин «физиократы» образован от греческих слов «phisis» и «kratos» и дословно означает «власть природы». Главным представителем и основателем этого направления был **Ф. Кенэ** (1694 – 1774 гг.). Исходным в концепции физиократов было учение о «**естественном порядке**». Оно означало признание объективной реальности окружающего мира, существование которого объяснялось соответствием «естественному порядку». Естественный порядок, под которым понимался буржуазный строй, предполагал развитие экономики на основе свободной конкуренции, стихийной игры цен, исключая вмешательство государства.

Центральное место в учении физиократов занимала проблема «**чистого продукта**» и его производства. Это избыток над той частью, которая возмещала заработную плату. Иными словами, под «чистым продуктом» имелся в виду прибавочный продукт. Исходя из того, что «земля есть единственный источник богатства», Ф. Кенэ полагал, что «чистый продукт» производится только в земледелии. С этой точки зрения промышленность оказывалась «бесплодной». Единственной формой чистого продукта считалась рента.

Дальнейшее развитие экономической науки связано с такими выдающимися именами, как **А. Смит** (1723 – 1780 гг.) и **Д. Рикардо** (1772 – 1823 гг.).

Смит А. вошел в историю экономической мысли как основоположник **классической буржуазной политической экономии**. В своем произведении «**Исследование о природе и причинах богатства народов**» (1776 г.) он систематизировал всю сумму накопленных знаний к тому времени и дал миру теорию социально-экономического устройства общества. Основная идея в учении А. Смита – идея либерализма, невмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. Эти экономические регуляторы он называл «невидимой рукой». Смит заложил основы трудовой теории стоимости. Основу цены, по его мнению, составляет определенное количество труда, воплощенного в товаре. Это количество труда Смит называл меновой стоимостью, или стоимостью. Стоимость он рассматривал неоднозначно, считал возможным определение стоимости двояким путем:

- 1) трудом, затраченным на производство товара;
- 2) трудом, покупаемым в процессе обмена.

В цивилизованном обществе количество первого и второго видов труда, в отличие от примитивного общества, не совпадает, поскольку это разные величины: второй вид труда меньше первого. Пытаясь разрешить этот вопрос, Смит поставил проблему: из каких частей складывается стоимость? Ответ на этот вопрос получил название «догмы Смита». В результате размышлений Смит пришел к выводу, что стоимость равна сумме трех видов доходов: заработной платы, прибыли и ренты.

Рикардо Д. (1772 – 1823 гг.) продолжил разработку теории А. Смита, преодолев некоторые недостатки его учения. Все экономические категории он стремился объяснить на базе основной, по его мнению, категории стоимости. Главный труд Рикардо «**Начала политэкономии и налогового обложения**» (1809 – 1817 гг.). Рикардо Д. критиковал А. Смита за его «догму», писал, что стоимость должна определяться трудом, затраченным на производство товара. Он считал, что стоимость первична и не может определяться доходами.

В своем анализе Д. Рикардо пытался определить различие между реальной и относительной стоимостью. Под реальной стоимостью он понимал овеществленный в товаре труд, под относительной – меновую стоимость.

На базе трудовой теории стоимости Д. Рикардо провел анализ денег, капитала, заработной платы и прибыли.

В противоположность рикардианским взглядам на источник стоимости и образования доходов выдвигалась концепция, согласно которой в основе стоимости лежит не один, а несколько факторов – земля, капитал, труд. Одним из авторов трехфакторной концепции был французский экономист **Жан-Батист Сэй** (1767 – 1832 гг.). Сэй считал, что в производстве взаимодействуют и дополняют друг друга предприниматели (они организуют и правят делом производства), землевладельцы (предоставляют природный материал для производства товаров) и рабочие (создают готовый продукт). Участники производственного процесса не находятся в противоречии, а наоборот, дополняют друг друга.

В своей триединой формуле Сэй закрепил за каждым фактором часть совокупного общественного продукта: за трудом – заработную плату, за капиталом – прибыль, за землей – ренту.

Как логическое продолжение учения А. Смита и Д. Рикардо в середине XIX в. появился **марксизм** – экономическое направление, которое выражает интересы рабочего класса. Основатель марксизма **Карл Маркс** (1818 – 1883 гг.) написал главный труд своей жизни «**Капитал**» (1867 г.), сделавший его одним из величайших экономистов мира. Предметом своего исследования Маркс считал капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена, а конечной целью – открытие экономических законов капитализма.

Центральное место в методологии исследования К. Маркса занимает его концепция **о базисе и надстройке**, о которой он заявил еще в 1859 г. в «**Критике политической экономии**». Основная идея заключается в том, что в общественном производстве люди вступают в определенные, необходимые отношения – производственные отношения, которые не зависят от их воли и соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляет экономическую структуру общества, базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания. Способ производства материальной жизни обуславливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще. Не сознание людей определяет их бытие, считал Маркс, а наоборот, общественное бытие определяет их сознание.

По убеждению К. Маркса, капитализм исключает гуманизацию общества и демократию из-за частной собственности на средства производства и анархии рынка. В этой системе трудятся ради прибыли, имеет место эксплуатация одного класса другим, а человек становится чуждым самому себе, так как не может самореализоваться в труде, превратившемся лишь в средство существования в условиях непредсказуемого рынка и жесткой конкурентной борьбы.

В доводах К. Маркса о неизбежном крахе капитализма главным является не нарушение рыночных принципов распределения доходов между классами общества, а то, что эта система не обеспечивает полной занятости, тяготеет к колониальной эксплуатации и к войнам.

Свое исследование в «**Капитале**» Маркс начинает с изучения **товара** – элементарной клеточки капиталистического производства.

Выявив **двойственный характер труда** – абстрактный и конкретный, Маркс формулирует противоречие товара и труда, его создающего. Наличие этого противоречия означает и наличие противоречия во всей капиталистической системе хозяйства. Отсюда – неизбежность экономических кризисов перепроизводства.

Маркс доводит до логического конца трудовую теорию стоимости, утверждая, что поскольку в основе стоимости лежит труд, то рабочим должны по праву принадлежать все материальные блага общества, созданные их трудом. Но так как капиталисты добровольно не откажутся от принадлежащих им средств производства, рабочие должны изъять их в ходе революции.

После К. Маркса политическая экономия стала развиваться в рамках трех основных направлений: неоклассического, кейнсианского, институционально-социологического.

1.3. ФОРМИРОВАНИЕ И ЭВОЛЮЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

В 50 – 60-х гг. XIX в. классическая политическая экономия потерпела банкротство, фактически отказавшись от трудовой теории стоимости – основы экономической теории К. Маркса. Действительно, разработать теорию поведения потребителя, выявить его предпочтения, опираясь лишь на классическую теорию стоимости, довольно сложно. Эту проблему выдвинули в центр анализа и попытались найти ее решение экономисты, положившие начало разработке теории предельной полезности, теории предельных величин – маржинализму. Маржиналистское направление связано с выходом в свет трех книг: «Теории политической экономии» **У. Джевонса** (1871 г.), «Основание политической экономии» **К. Менгера** (1871 г.), а также «Элементы чистой политической экономии» **Л. Вальраса** (1874 г.).

В отличие от представителей классической школы, основные теоретические исследования которых состояли в определении причин богатства нации и экономического роста, а также распределения дохода между общественными классами, эти авторы в последней трети XIX в. сосредоточили свое внимание на субъективно-психологических методах иссле-

дования экономических явлений, на поведении хозяйствующего субъекта, его психологии, мотивах хозяйственной деятельности.

Если у классиков исходным было изучение предложения товара и связанной с ним стоимости, то у субъективистов исходным моментом служит изучение спроса, и поэтому главной стала считаться не категория стоимости, а категория полезности. Но полезность рассматривалась не как абсолютное понятие, а как относительное, зависящее от потребностей и количества благ хозяйствующего субъекта. При этом подчеркивалось, что потребности человека безграничны в своем разнообразии, а количество экономических благ ограничено. Ценность же блага определяется его полезностью, а последняя зависит от количества этого блага. В самом этом утверждении принципиально нового ничего нет: подобное уже встречалось у древних и средневековых мыслителей. Действительно новым понятием, введенным в научный оборот австрийскими экономистами К. Менгером, Ф. Визером, Е. Бем-Баверком, явилось понятие «предельной полезности». Поэтому и основоположников этого направления называют маржиналистами («маржа» – предельный). Ценность любого блага, по их мнению, определяется той полезностью, которой обладает предельный (конечный) продукт, удовлетворяющий наименьшую потребность в нем. Предельная полезность зависит от двух факторов: во-первых, от степени потребности в данном благе, во-вторых, от его редкости (запаса).

Всякая потребность по мере ее удовлетворения насыщается, в связи с чем полезность каждой последующей единицы потребляемого блага уменьшается по сравнению с предыдущей (закон убывающей предельной полезности блага). Главный вывод этой теории – ценность любого блага измеряется величиной его предельной полезности. Рыночная цена блага образуется как равнодействующая из субъективных оценок благ покупателями и продавцами.

Одновременно со становлением маржинализма классическая политическая экономия постепенно трансформируется в одно из современных направлений западной экономической мысли – неоклассическое. Представителем данного направления является **А. Маршалл** (1842 – 1924 гг.) – самая яркая фигура во всей истории экономической мысли. В его экономической теории органически соединены достижения классической экономической науки (Смита, Рикардо и Милля) и маржиналистской теории (от Менгера до Вальраса). Его главный труд «**Принципы экономикс**» написан в 1890 г.

Маршалл А. заменил термин «политическая экономия» на «экономикс» (буквально – «экономическая теория»). По его мнению, этот термин точнее отражает предмет исследования; «экономикс» имеет основания претендовать на название точной науки; экономическая жизнь должна рассматриваться вне политических влияний, вне государственного вмешательства.

Маршалл А. предложил при изучении экономических явлений использовать функциональный метод вместо казуального (причинно-следственной обусловленности) и отказался построить монистическую (единую) теорию стоимости и цены.

В своей теории цены он объединил существовавшие до него теории спроса и предложения, а также теорию издержек производства с только что возникшей и ставшей уже популярной в конце XIX в. теорией предельной полезности. Маршалл считал, что каждая из этих теорий в отдельности страдает однородностью в толковании процесса ценообразования. В реальной жизни цена, по его мнению, есть результат взаимодействия всех факторов. Задача экономической науки – выяснить количественные связи между ними. Маршалл вводит такие понятия, как «цена спроса» и «цена предложения». Это те цены, на которых настаивают покупатели и продавцы. Свою теорию Маршалл проиллюстрировал графически, доказывая, что средняя цена определяется функцией спроса и функцией предложения.

Функция спроса выявляет количественные связи между изменениями цены и объемом спроса. Кривая спроса имеет убывающий (падающий) характер: чем ниже цена, тем выше спрос. Функция предложения выявляет количественные связи между изменениями цены и размерами предложения. Кривая предложения имеет возрастающий характер: чем выше цена, тем больше предложение. В точке пересечения кривых спроса и предложения и находится цена равновесия или рыночная цена («крест Маршалла»).

По мнению Маршалла, в основе функции спроса лежит предельная полезность, а в основе функции предложения – издержки производства товаров.

Убывающий характер функции спроса он объяснял действием закона убывающей полезности, ибо с возрастанием запасов какого-либо блага снижается цена, которую покупатель согласен уплатить за него. Таким образом, в основе функции спроса лежит психологический закон, выражающийся в оценке полезности товара для покупателя. Восходящий характер функции предложения зависит от издержек производства: чем выше издержки, тем более высокую цену требует продавец товара. Издержки также трактуются с субъективных позиций как «жертвы», «лишения», «преодоление нежелания подвергнуться неудобствам», «лишения от воздержания», а не только как материальные затраты труда и средств производства.

Таким образом, А. Маршалл, объединив три теории (спроса и предложения, издержек производства и предельной полезности), породил **неоклассический синтез** в экономической науке.

Неоклассическое направление экономической науки представлено современными теориями нелиберализма и монетаризма.

Неолиберализм – направление в экономической науке и практике хозяйственной деятельности, имеющее в основе принцип саморегулирования экономики, свободной от излишней регламентации.

Либерализм как система взглядов ведет начало от английских классиков А. Смита и Д. Рикардо. Он основан на признании ведущей роли индивидуальной деятельности, обусловленной личным интересом. Государственное вмешательство в индивидуальную экономическую деятельность должно быть ограничено. Представители современного экономического либерализма – неолиберализма следуют двум традиционным положениям: во-первых, они исходят из того, что рынок (как наиболее эффективная форма хозяйствования) создает наилучшие условия для экономического роста, и, во-вторых, они отстаивают приоритетное значение свободы участников экономической деятельности. Государство должно обеспечивать условия для конкуренции и осуществлять контроль там, где отсутствуют эти условия.

К неолиберализму принято относить чикагскую (**М. Фридмен**), австрийскую (**Ф. Хайек**), фрайбургскую (**В. Ойкен**, **Л. Эрхард**) школы. Сторонники неолиберализма обычно выступают против вмешательства государства в рыночную экономику.

Под **монетаризмом** понимают общетеоретический подход, признающий исключительную важность денег в регулировании экономики. Сторонники монетаризма отдают приоритет особому типу кредитно-денежной политики – прямому регулированию темпов роста денежной массы и процентной ставки. Другими словами, монетаристы сводят регулирование экономики, прежде всего, к контролю над денежной массой, эмиссией денег, находящихся в обращении, достижению сбалансированности государственного бюджета и установлению высокого кредитно-банковского процента.

Развитие монетаризма ассоциируется, прежде всего, с именем нобелевского лауреата 1976 г. **Милтона Фридмена** (1912 – 2007 гг.). По его мнению, все крупнейшие экономические потрясения объясняются не недостатками рыночной экономики, а последствиями неверной денежно-кредитной политики. Поэтому государство должно как можно меньше вмешиваться в экономические процессы.

В 1929 – 1933 гг. разразился мировой экономический кризис, охвативший все основные страны Запада и получивший название «Великая депрессия». В эти годы промышленное производство в США сократилось почти наполовину, а армия безработных в 1933 г. составила 30 % трудоспособного населения. Весьма тяжелым оказался этот кризис и для других стран Западной Европы. Как реакция на неспособность неоклассической теории ответить на вопрос о причинах кризиса и путях стабилизации экономики появилось новое направление – **кейнсианство**. В основу формирования этого направления легли идеи английского экономиста **Джона Мейнарда Кейнса** (1883 – 1946 гг.).

В 1936 г. вышла в свет основная работа Дж. М. Кейнса «**Общая теория занятости, процента и денег**». Вместе с выходом в свет этой книги наступил конец «невидимой руки рынка», конец автоматической настройки рыночной экономики.

Работа Кейнса содержит ряд новых идей. С первых страниц своей книги автор исследует причину кризисов и безработицы и разрабатывает программу борьбы с ними. Кейнс тем самым впервые признал наличие безработицы и кризисов, внутренне присущих капитализму. Затем он заявил о неспособности капитализма своими внутренними силами справиться с кризисами и безработицей. По Кейнсу, при решении этих проблем необходимо вмешательство государства путем увеличения или сокращения совокупного спроса через изменение наличной и безналичной денежной массы. С помощью такого регулятора можно влиять на инфляцию, занятость, устранять неравномерность спроса и предложения товаров, если не подавлять, то сглаживать экономические кризисы. Фактически он нанес удар по неоклассическому направлению в целом, а также по тезису об ограниченности ресурсов. По мнению Кейнса, ресурсы не редкость, а переизбыток, о чем свидетельствует безработица. И если для рыночной экономики естественным является неполная занятость, то реализация теории предполагает полную занятость. Причем под полной занятостью Кейнс понимал не абсолютную занятость, а относительную. Он считал необходимым трехпроцентную безработицу, которая должна служить буфером для давления на занятых и резервом для маневра при расширении производства.

Возникновение кризисов и безработицы Кейнс объясняет недостаточным **совокупным спросом**, являющимся следствием **двух причин**. Первой причиной этого является «**основной психологический закон**» общества. Суть его состоит в том, что с ростом дохода потребление растет, но в меньшей мере, чем доход. Другими словами, рост дохода граждан опережает их потребление, что и приводит к недостаточному совокупному спросу. В результате возникают диспропорции в экономике, кризисы, которые в свою очередь ослабляют стимулы капиталистов к дальнейшим инвестициям.

Второй причиной недостаточного совокупного спроса Кейнс считает **невысокую норму прибыли на капитал** вследствие высокого уровня процента. Это вынуждает капиталистов держать свой капитал в денежной форме (в ликвидной форме). Этим наносится ущерб росту инвестиций и еще более сокращается совокупный спрос. Недостаточный рост инвестиций в свою очередь не позволяет обеспечить занятость в обществе.

Следовательно, недостаточное расходование доходов, с одной стороны, и «предпочтение ликвидности» – с другой, ведет к недопотреблению. Недопотребление уменьшает совокупный спрос, накапливаются нереализованные товары, что и приводит к кризисам и безработице. В результате Кейнс делает вывод: если рыночная экономика предоставлена самой себе, то она будет стагнировать.

Кейнс разрабатывает макроэкономическую модель, в которой устанавливает зависимость между инвестициями, занятостью, потреблением и доходом. Важная роль в ней отводится государству.

В конце XIX – начале XX вв. капитализм свободной (совершенной) конкуренции перерос в монополистическую стадию. Усилилась концентрация производства и капитала, произошла обвальная централизация банковского капитала. В результате капиталистическая система породила острые социальные противоречия. Интересам «среднего класса» был нанесен значительный ущерб. Эти обстоятельства привели к появлению в экономической теории нового направления – институционализма. **Институционализм** – синтетическая школа в экономической науке, занимающаяся изучением человеческого поведения и человеческих институтов. Под институтами понимаются **словесные символы для лучшего описания группы общественных обычаев**. Институционализм при исследовании конкретных экономических явлений непременно учитывает связанные с ними прочие социальные факторы, такие, как национальные обычаи, традиции, культуру, образованность и прочие институты. Общественные институты считаются движущей силой общественного развития. Особый интерес институционализм проявляет к юридическим основам экономического поведения, к разработке идеи общественного контроля над предпринимательством и обоснованию необходимости планирования экономики. Институционализм имеет несколько разновидностей, в том числе: социально-психологический, социально-правовой и конъюнктурный. Яркими представителями данного направления являются Т. Веблен, Дж. Коммонс, К. Митчелл.

Основоположник институционализма **Т. Веблен** (1857 – 1929 гг.) выступил против австрийской школы, которая рассматривала психологию индивида, противопоставляя ей психологию коллектива. Наиболее известной его работой является «**Теория праздного класса**» (1899 г.). В ней он отверг попытки свести поведение человека к системе уравнений и представление об «экономическом человеке» как о человеке, выступающем в качестве рационального субъекта, максимизирующего полезность.

По мнению Веблена, при принятии решений человек руководствуется врожденными **инстинктами**: инстинктом самосохранения и сохранения рода («родительское чувство»), инстинктом мастерства («склонность к эффективным действиям»), а также склонностью к соперничеству, подражанию, праздному любопытству.

Основное противоречие капитализма Веблен видел в противоречии **между индустрией и бизнесом**. К индустриалам он относил всех участников производства и в первую очередь инженеров и рабочих. Целью индустрии является повышение эффективности производства и увеличение богатства общества.

К миру бизнеса он относил финансистов и предпринимателей. Их целью является прибыль. Бизнес подчинил себе индустрию. Противоречие между индустрией и бизнесом является причиной всех пороков капитализма. Для переустройства общества, по мнению Веблена, необходимо передать власть технической интеллигенции посредством всеобщей забастовки инженерно-технических работников (среднего класса).

В последнее время популярность институционализма стала падать. Из отдельного направления институционализм превратился, с одной стороны, в составную часть экономической теории, с другой – в метод общего анализа процессов в реальной экономической системе. Примером второго случая можно считать современный неoinституционализм, в рамках которого возникли: экономическая теория прав собственности (Р. Коуз), теория экономической организации (Р. Коуз, О. Уильямсон, Б. Хансен), теория общественного выбора (Д. Бьюкенен, К. Эрроу) и др.

Неoinституционализм характеризуется отходом от абсолютизации технических факторов и придает особое значение роли транзакционных издержек.

1.4. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В РОССИИ

Русская экономическая мысль в целом повторила общие закономерности развития мировой мысли. Однако, отражая в высшей степени самобытные черты русской экономики, она смогла стать самостоятельной национальной школой со своими особенностями.

Отметим следующие особенности экономической мысли России.

1. Теоретический анализ тесно связан с проблемами развития производительных сил, реформирования социально-экономических отношений.

2. На протяжении длительного времени в центре внимания российских экономистов оставался крестьянский вопрос, проблема аграрных преобразований. Дискуссии шли о проблемах общинного землевладения, о повышении эффективности сельскохозяйственного труда, о путях вовлечения села в систему рыночных отношений.

3. В исследовании и обосновании экономических проблем активно участвовали не только профессиональные экономисты, но и представители других сфер знания, публицисты, практики. С планами экономических преобразований, проведения денежной реформы выступали государственные деятели и ученые. **Витте С.Ю.** (1849 – 1915 гг.) был не только министром финансов, но и автором теоретических трудов. О необходимости решительных перемен в промышленности и сельском хозяйстве, в других видах экономической жизни и управления писал в «Заветных мыслях» **Д.И. Менделеев** (1834 – 1907 гг.).

4. Определенную роль в формировании российской экономической мысли играли представители исторической школы, в том числе авторы исследований и работ по истории экономических учений – **В.В. Святловский** (1869 – 1927 гг.) и **М.И. Туган-Барановский** (1865 – 1919 гг.).

Очень заметный вклад в теорию циклов и кризисов внес Туган-Барановский. Ему принадлежит анализ причин и специфики экономических кризисов. Циклическое развитие характеризуется им как волнообразный (а не скачкообразный) процесс. Причину цикличности, по мнению исследователя, следует искать в особенностях движения капитала, в разрыве динамики накопления производительного и денежного капиталов. В работах ученого обоснованы исходные положения инвестиционной трактовки теории циклов, сформулированы функциональные взаимосвязи, получившие позднее наименование «мультипликация и акселерация».

Выдающийся экономист-аграрник **А.В. Чаянов** (1888 – 1937 гг.), характеризуя развитие аграрных отношений в период распада помещичьего землевладения и реформирования российской деревни (начало XX в.), поставил в центр анализа изучение условий и особенностей семейно-трудового крестьянского хозяйства.

В крестьянской стране прогресс и перспективы национальной экономики органично связаны с трансформацией многомиллионной массы крестьянских хозяйств. Вопреки мнению большинства специалистов о якобы неизбежном и однозначном преобразовании сельскохозяйственного производства в крупные «фабрики зерна и мяса», Чаянов придерживался другой позиции. Он обосновывал другой путь вовлечения крестьянских хозяйств в систему рыночных отношений, в национальное производство.

В своих трудах ученый развивал положение об относительной устойчивости семейно-трудовых крестьянских хозяйств. Его аргументы основывались на том, что эти хозяйства носят в определенной степени замкнутый характер. Их цель не извлечение прибыли, а обеспечение известного уровня потребления крестьянской семьи. Перспективы дальнейшего развития, перехода к применению прогрессивной техники и эффективных приемов ведения хозяйства Чаянов видел, прежде всего, в развитии кооперации. Участие в различных формах кооперации – «от рынка к полю» – рассматривалось как добровольный и постепенный процесс.

Глубокий след в российской экономической науке начала XX в. оставил **Н.Д. Кондратьев** (1892 – 1938 гг.). Заслуга Н.Д. Кондратьева состоит в том, что он разработал теорию больших циклов (длинных волн). Ученый обосновал наличие, наряду с краткосрочными и среднесрочными циклами, долгосрочных циклов продолжительностью 48 – 55 лет. Он провел статистическое исследование длительных циклов, показал взаимосвязь циклических колебаний различной продолжительности, выявил факторы, лежащие в основе больших конъюнктурных колебаний.

Концепция больших циклов, разработанная Кондратьевым, позволяет представить общие закономерности социально-экономического развития, присущие как отдельным странам, так и общемировому процессу.

Переходы от одной фазы большого цикла к другой связаны с техническими переворотами и структурными преобразованиями экономики. Теория больших циклов лежит в основе понимания качественных сдвигов в экономике, в сфере социально-экономических и взаимосвязанных с ними процессов. Ряд авторов усматривают взаимосвязь между фазами циклов Кондратьева и этапами развития капиталистического общества, начиная с периода свободной конкуренции (продолжавшегося примерно до 50-х гг. XX в.) и кончая его транснациональной формой (с начала 70 – 80-х гг. XX в.).

В основе больших циклов лежат процессы, связанные с обновлением долговременных элементов основного капитала (производственных сооружений, зданий, инфраструктуры), процессы, вызванные крупными переворотами в технике, созданием новых источников энергии, новых видов сырья, разработкой принципиально новых технологических процес-

сов. Обновление основных капитальных благ требует длительного времени и огромных затрат. Эти процессы протекают в известной мере скачками, циклически.

Кондратьев Н. разработал теорию относительной динамики и конъюнктуры народного хозяйства. Он показал связь динамики цен с процессами возмещения и износа основного капитала, циклическим характером инвестиций. Изменения в механизме цен активно воздействуют на ход изменений и соотношение основных параметров национальной экономики.

Большие циклы хозяйственной конъюнктуры принято называть циклами Кондратьева. Разработанная им теория помогает яснее представить закономерности общественного развития. Она способствует изучению качественных сдвигов в развитии экономики, в сфере социально-экономических и связанных с ними процессов.

1.5. ТРАДИЦИИ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ В РОССИИ И В СССР

Одним из важных достижений российской экономической науки следует считать разработку теоретических идей, основанных на применении математических методов в экономических исследованиях. Эта традиция возникла во второй половине XIX в. Она складывалась на основе работ «чистых» математиков, занимавшихся экономическими исследованиями, и на основе разработок профессиональных экономистов, использовавших математику для анализа хозяйственных процессов.

Среди многих работ особое внимание привлекают труды **В.К. Дмитриева** (1868 – 1913 гг.) и **Е.Е. Слуцкого** (1880 – 1948 гг.).

Дмитриев разработал методiku исчисления затрат труда, исходя из параметров, не зависящих от цены. С этой целью он предложил рассчитывать цены по двум моделям:

- 1) определяя величину реальной заработной платы (в физических единицах);
- 2) рассчитывая количество предметов потребления, приобретаемых рабочими.

Заработную плату Дмитриев выразил через произведение количества потребляемого продукта на количество затрат. Уровень прибыли рассчитал, используя технологический показатель, зависимый от «условий производства предметов потребления рабочего класса».

Во второй модели все затраты сведены к затратам труда как исходному фактору. В этой модели фактически осуществлено исчисление полной трудоемкости продукта. Известно, что для производства продукции одной отрасли необходимо использование продукции других отраслей. Для расчета смежных затрат было введено понятие «технологических коэффициентов».

Технологические коэффициенты отражают количественные соотношения (пропорции) между данной отраслью и смежными отраслями, участвующими в производстве продукции в порядке кооперации – путем поставки оборудования, сырья, топлива, комплектующих – слагаемых затрат (издержек). Чтобы свести технологические коэффициенты к однородным (сравнимым) данным, был использован показатель трудовых затрат. Иными словами, была исчислена полная трудоемкость продукции: затраты труда данной отрасли и соответствующие затраты смежных отраслей. По сути дела, Дмитриев впервые предложил способ исчисления полных (прямых и косвенных) затрат на выпуск продукции.

Слуцкий обосновал положение, согласно которому полезность и спрос потребителей формируются под влиянием реальных экономических параметров – изменения цен и доходов. Они обуславливают систему предпочтений потребителей. В итоге принцип полезности получает объективную оценку.

При изменении цен и стабильном доходе потребителя возникает эффект, получивший впоследствии название «эффект замещения». При изменении дохода и неизменности цен возникает «эффект спроса» (спрос увеличивается наряду с возрастанием дохода и уменьшается с увеличением цен на товар).

Теоретические разработки Слуцкого, по сути, исходные положения теории потребительского спроса, были детально развиты другими экономистами и вошли в качестве неотъемлемого элемента в арсенал экономической науки.

Важнейшей задачей экономической политики в 20 – 30-х гг. являлось обеспечение высоких темпов развития народного хозяйства. Целью экономико-математических исследований было выявление источников и определение стратегии – политики в области экономического роста. Вариант решения этой проблемы предложил **Г.А. Фельдман** (1884 – 1958 гг.), намного опередив аналогичные западные работы.

Исследование динамики он начал с анализа зависимости промышленного производства от капиталоотдачи. Этот анализ позволил ему определить, что наиболее высокий уровень капиталоотдачи присущ легкой промышленности, а наиболее низкий – тяжелой. Однако Фельдман не предложил развивать легкую промышленность как способ увеличить темпы роста народного хозяйства в целом. Он считал, что противоречие между высокой эффективностью легкой промышленности и низкой тяжелой промышленности выражает то, что «интересы завтрашнего дня противостоят интересам сегодняшнего дня». Фельдман считал, что темпы экономического роста зависят от структуры отраслей народного хозяйства и от распределения капиталовложений по отраслям. Поэтому он предложил для достижения высоких темпов развития экономики на длительную перспективу направлять инвестиции в тяжелую промышленность.

Основные идеи Фельдмана по проблемам экономического роста изложены в двух статьях: «К теории темпов роста народного дохода», в которой содержится двухсекторная модель экономического роста, и «Аналитический метод построения перспективных планов». Фельдман ставил задачу изучения закономерностей темпов роста всей экономики, ее отдельных секторов, а также динамику потребления. Он считал, что рост потребления будет зависеть от соотношения темпов роста населения, производительности труда и темпов роста народного дохода.

Наиболее значительный вклад в разработку общих вопросов эффективности капитальных вложений внес **В.В. Новожилов** (1892 – 1970 гг.). Поскольку народнохозяйственную эффективность нельзя выразить числом из-за разнородности элементов эффекта, он выдвинул основное условие сравнения вариантов, состоящее в тождестве эффекта. Выбор при этом может быть сделан посредством сравнения затрат на данные варианты. Тождество эффекта должно соблюдаться по объему, месту, времени выпуска продукции и отвечать одним и тем же целям экономической политики. Другими словами, он предложил процедуру приведения вариантов с различным эффектом к общему эффекту.

Процедура приведения по объему продукции сводится к следующему: сначала формируется вариант с максимальными из имеющихся в этих вариантах выпусками, затем к каждому из них добавляются определенные объемы ежегодных

расходов и капиталовложения, обеспечивающие выпуск той продукции, которая отличает данный вариант от максимального. Таким образом, варианты оказываются соизмеримыми, и их различие состоит в величине ежегодных и капитальных издержек. При разработке этой проблематики Новожилов подошел к проблеме соизмерения «расчетных» и «реальных» затрат, отметив ряд трудностей: наличие обратной зависимости между величинами капитальных и ежегодных затрат, сложность процедуры приведения при больших объемах общего эффекта с учетом комплексности производства продукции и т.п.

За разработку метода линейного программирования **Л.В. Канторович** (1912 – 1986 гг.) был (совместно с американским экономистом Т. Купмансом) удостоен Нобелевской премии в области экономики.

Заслуга Канторовича состоит в том, что он предложил математический метод поиска оптимального варианта распределения ресурсов. Решая конкретную задачу достижения наибольшей производительности при загрузке оборудования предприятия, производящего фанеру, ученый разработал метод, получивший название метода линейного программирования. Тем самым был открыт новый раздел в математике, получивший распространение в экономической практике, способствовавший развитию и использованию электронно-вычислительной техники.

При непосредственном участии Канторовича и его ближайших коллег – Новожилова (автора идеи продуктивно-трудового баланса) и **В.С. Немчинова** (1894 – 1964 гг.), обосновавшего глобальный критерий функционирования экономики, – формировалась отечественная экономико-математическая школа.

Усилиями экономистов-математиков была разработана система оптимального функционирования экономики (СО-ФЭ); строились модели эффективного распределения и оценки ресурсов.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Приверженцами какого экономико-государственного устройства являлись Ксенофонт и Платон?
2. Что обозначал Аристотель термином «хрематистика»?
3. Как формирует понятие «справедливой цены» Фома Аквинский?
4. С чем идентифицировали богатство меркантилисты?
5. Где, по мнению Ф. Кенэ, создается чистый продукт?
6. Раскройте суть двойственности методологии А. Смита.
7. В чем проявляется последовательность Д. Рикардо в отстаивании теории трудовой стоимости?
8. Чем является товар в экономической теории К. Маркса?
9. Что такое неоклассическая школа и чем она отличается от классической?
10. Почему появление школы маржинализма называют «маргинальной революцией»?
11. В чем новизна характеристики рыночной цены в трактовке А. Маршалла?
12. Охарактеризуйте основные черты кейнсианской теории.
13. Что такое институционализм и в чем его отличия от неоклассического направления экономической мысли?
14. Какие, по мнению Т. Веблена, существуют пороки капитализма?
15. Какое значение придавал семейному крестьянскому хозяйству А.В. Чаянов?
16. Какова практическая значимость теории больших циклов Н.Д. Кондратьева?
17. Чем объясняет М. Фридмен потрясения в экономике?
18. За какие исследования Л.В. Канторович был удостоен Нобелевской премии?

Т е м а 2

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА

2.1. ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория имеет свой предмет исследования и свои специфические особенности, позволяющие выделить ее среди системы наук как самостоятельную область знаний.

Она имеет дело с проблемами, которые касаются всех нас. Например, «Какие виды работ надо выполнять?»; «Как они оплачиваются?»; «Сколько товаров можно купить на рубль заработной платы сейчас и в период инфляции?»; «Как найти себе работу?» и пр.

Помимо проблем личного и семейного порядка экономическая теория рассматривает и вопросы политического характера, решение которых касается каждого человека. Например, «Будет ли государство помогать нетрудоспособным безработным?»; «Какова будет налоговая политика?»; «Каково будет законодательство, направленное на снижение монопольных цен?» и др.

Ответы на эти и другие вопросы дает экономическая теория. Но экономическая теория имеет дело с жизнью людей, а человеческая жизнь не укладывается в рамки простых ответов.

Люди, начинающие изучать экономическую теорию, требуют, чтобы им было дано краткое, в одном предложении, определение ее предмета. Под **предметом** понимается сторона или часть объективной действительности, исследуемая с помощью данной области знаний. Представления о предмете экономической теории изменялись в процессе наращивания знаний о хозяйственной деятельности людей и по мере усложнения самой этой деятельности. Поэтому возник ряд таких определений, как:

1. Экономическая теория есть наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми.
2. Экономическая теория – это наука об использовании людьми ограниченных производственных ресурсов для производства различных товаров и распределения их между членами общества в целях потребления.
3. Экономическая теория есть наука о повседневной деловой жизнедеятельности людей, извлечения ими средств для своего существования.
4. Экономическая теория – это наука о том, как человечество решает свои задачи в области производства и потребления.

5. Экономическая теория есть наука о богатстве и т.д.

Никакое вышеприведенное определение предмета экономической теории не может быть точным. И, тем не менее, для ознакомления с предметом можно дать следующую его характеристику.

Экономическая теория – это наука об основах хозяйственной жизни общества. Хозяйственная жизнь – это деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни.

Имеется целая система наук, которые изучают различные аспекты хозяйственной жизни общества. Все они строятся на основе науки, которую чаще называют экономической теорией.

Предметом экономической теории является анализ отдельного хозяйства. Однако это слишком общее определение. Уточнить его можно, обратив внимание на понятие ограниченности ресурсов и проблему выбора, который должны осуществлять люди, сталкиваясь с ограниченностью ресурсов.

Человеческие потребности не ограничены. Но любое общество имеет ограниченное количество ресурсов, которое необходимо для производства материальных благ и услуг. Поэтому предмет экономической теории можно определить так:

Экономика – это дисциплина, изучающая, каким образом общество с ограниченными, дефицитными ресурсами решает, **что, как и для кого** производить.

«**Что производить**» решает сам рынок, ибо производитель производит те блага, от продажи которых он рассчитывает получить максимально возможную прибыль. Изучая рынок, производитель определяет, какими потребительскими свойствами должно обладать произведенное им благо, чтобы потребитель получил от его использования максимальную полезность.

Любое благо должно быть произведено так, чтобы оно пользовалось у населения спросом, чтобы его цена покрывала издержки на его производство и приносила прибыль, т.е. производитель использует те средства производства, которые позволяют ему сэкономить затраты. Это ответ на вопрос «**Как производить**».

Ответ на вопрос «**Для кого производить**» ясен. Производитель будет производить благо для того, кто за него заплатит.

Главным в содержании трех ключевых для экономики вопросов является проблема максимизации прибыли и минимизации затрат производителя. Отсюда можно сделать следующий вывод: экономика исследует проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью максимального удовлетворения материальных потребностей человека.

Общепризнанным в силу своей краткости и точности является определение предмета экономики, данное английским экономистом Л. Роббинсоном. Оно с небольшими модификациями присутствует в любом западном учебнике по экономике. **Экономика** – это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими их альтернативное использование.

Экономика не является наукой домоводства, наукой об управлении предприятиями. Она не является и технической наукой.

Тем не менее, экономика близко соприкасается со всеми этими проблемами и связана со многими другими науками: философией, психологией, демографией, статистикой, математикой, юриспруденцией и пр.

Экономическая теория помогает разобраться в вопросах спроса и предложения, эффективности рынка, ценовой стратегии, инвестиций, развития производства, механизма функционирования современной экономики, социальной политики, экономического роста, инфляции, безработицы и др.

Изучение экономической теории имеет большое теоретическое и практическое значение. В категориях и принципах, законах и закономерностях она выражает самые существенные процессы общественного развития.

Экономическая теория обеспечивает познание сложного мира экономики, взаимосвязи производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

В центре внимания экономической теории находится человек с его потребностями и интересами, отношениями к другим членам общества, природе, материальным и другим ресурсам.

Экономическая теория считается каркасом всех общественных наук. Она исследует сами основы организации хозяйственной деятельности людей, направленной на более полное удовлетворение их разнообразных потребностей. Экономическая теория вырабатывает принципы, правила, формы хозяйствования субъектов рыночной экономики, определяет ориентиры хозяйственной деятельности, эффективные направления использования ресурсов, а также поведение производителей и потребителей в различных условиях.

2.2. РАЗЛИЧИЯ В НАЗВАНИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В развитии экономической науки прослеживаются четыре ее названия: политическая экономия, экономика, экономикс, экономическая теория. И дело здесь вовсе не в названиях, а в содержании того или иного учебного курса, предмета и методах изучения экономических явлений и процессов.

Первоначальным названием экономической науки стала политическая экономия. Оно связано с именем **Антуана де Монкретьена** (1615 г.). Политическая экономия возникла как научное понимание и обоснование развивающейся в то время экономики капитализма. В переводе политейя – общественное устройство; ойкос – хозяйство; номос – закон. Выходит, что **политическая экономия** – это наука о ведении общественного хозяйства. Предметом ее изучения служит система отношений, сложившихся между хозяйствующими в обществе субъектами по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

Термин «экономика» часто используется для характеристики общественного производства. Существуют разные подходы к определению содержания экономики. Во-первых, экономика рассматривается как совокупность отраслей и видов материального и нематериального производства. В них создаются блага и услуги для людей. Во-вторых, под экономикой понимается отрасль науки, изучающая функциональные или отраслевые аспекты экономических отношений. В-третьих, исследователи имеют в виду экономику, когда выделяют микро- и макроэкономический уровни производства и мировую экономику. В-четвертых, выделяют различные формы экономики: рыночную, смешанную и др. В-пятых, экономике придается ведущее место в системе социально-экономических отношений. Она определяет содержание политиче-

ской, правовой, духовной и других сфер общественной жизни. Например, политика представляет собой концентрированное выражение экономики. Это означает, что политика порождается экономикой.

Если использовать привычные термины, то **экономике** можно определить как общественную науку, которая изучает поведение отдельных людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг в целях удовлетворения своих потребностей посредством использования ограниченных ресурсов.

Как науку или учебную дисциплину экономику обычно называют **экономической теорией**.

Подмена теории трудовой стоимости теорией предельной полезности привела к зарождению новой научной школы с соответствующим терминологическим названием. В 1902 г. **А. Маршалл** впервые в Кембриджском университете прочел курс «Экономика», заменив тем самым курс политической экономии. С тех пор на Западе политическая экономия утратила свое монопольное положение и соответственно название.

Сам автор определил **предмет экономики** как «исследование богатства и частично человека, точнее, стимулов к действию и мотивов противодействия. В основе экономики заложена теория предельной полезности, исключающая необходимость изучения труда, собственности и связанных с ними экономических взаимоотношений в обществе».

По своей сути **экономика** – это наука, изучающая способы функционирования рыночного хозяйства. Она есть синтез теории и практики функционирования рынка. Более верно, экономика является начальным курсом экономической теории – микроэкономикой.

2.3. ФУНКЦИИ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория выполняет следующие функции: теоретическую, практическую, методологическую и познавательную.

Теоретическая функция состоит в том, что экономическая теория не ограничивается простой констатацией фактов. Она выясняет суть явлений и процессов, раскрывает законы, управляющие хозяйственными процессами.

Практическая функция экономической теории позволяет анализировать накопившиеся проблемы и формулировать выводы для правильного решения задач, стоящих перед обществом.

Методологическая функция заключается в том, что экономическая теория выступает в качестве теоретического фундамента для конкретных экономических наук.

Познавательная функция является общей для всех наук. Применительно к экономической теории есть лишь одна особенность: проведение экспериментов здесь ограничено и слишком дорогостоящее мероприятие.

В экономической теории используется широкий спектр методов научного познания. Важнейшим из них является **метод научной абстракции**. Он состоит в очищении исследования объекта от случайного, временного и определении постоянных, типичных, характерных черт. С помощью метода абстракции формируются научные категории. Затем на них уже строятся экономические модели (модель совершенной конкуренции, модель чистой монополии и т.д.).

В процессе экономического моделирования происходит формулировка экономических законов, отражающих наиболее устойчивые внутренние и внешние связи объекта.

Любой объект существует в системе взаимосвязей, для исследования которых используются **методы индукции (анализа) и дедукции (синтеза)**. Индукция – это движение мысли от частных умозаключений к общим. Дедукция – это движение мышления от общих положений к частным определениям. При сочетании анализа и синтеза обеспечивается **системный (комплексный)** подход к сложным многоэлементным явлениям хозяйственной жизни.

Одним из методов исследования является **экономико-математическое моделирование**. Данный метод позволяет в формализованном виде определить причины изменений экономических процессов, закономерности этих изменений, их последствия, а также делает возможным прогнозирование экономических процессов.

В качестве методов используются и **экономические эксперименты** – это искусственные воспроизведения явлений или процессов с целью их изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения. Они разумны и необходимы, хотя и далеко не всегда представляется возможным в экономической жизни точно спрогнозировать вероятные результаты экспериментов. Во всяком случае, экономические эксперименты не должны насильственным образом ломать порядок естественных экономических связей. Нельзя втискивать живой хозяйственный организм в рамки сугубо кабинетных конструкций.

Неоценимое значение для экономической науки имеют **статистические методы**. Из всех научных дисциплин, прямо связанных с экономической теорией, статистика заслуживает особого внимания. Хозяйственная практика имеет точное количественное отражение в виде произведенной продукции, совокупных затрат на ее производство, полученных доходов и каналов их расходования и т.д. От того, с какой полнотой собраны статистические данные о воспроизводстве, каково их качество, зависят объективность экономических исследований, достоверность и практическая значимость экономических выводов.

2.4. ПОЗИТИВНАЯ И НОРМАТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Экономисты занимаются измерением и описанием материальной стороны жизни, но их основная цель – понять, как функционирует экономика. В экономике, как и в других отраслях науки, понимание предмета ценно потому, что оно дает возможность использовать логическое мышление для ответов на разные вопросы.

При исследовании экономических явлений и процессов различают позитивный и нормативный анализ, которые представляют позитивную и нормативную экономическую теорию.

Позитивная экономическая теория – это совокупность выработанных на основе эмпирической проверки обобщений и выводов. Эти обобщения и выводы можно использовать для предвидения последствий.

Позитивный анализ исследует взаимосвязи экономических процессов, как они есть. Например, рост цены на товар ведет к уменьшению спроса на него. В этом утверждении нет никаких оценочных, т.е. нормативных суждений. Это просто констатация факта. При этом не говорится, справедливо это или нет, плохо или хорошо. В этом смысле позитивный

анализ в экономике ничем не отличается от метода исследования в физике или химии (например, «газы расширяются при нагревании»).

Нормативная экономическая теория – это система знаний, не нуждающаяся в фактических данных об экономическом развитии общества.

Нормативный анализ основан на исследовании того, как должно быть. Поэтому здесь выносятся оценки – справедливо или несправедливо, плохо или хорошо, допустимо или недопустимо. Например, утверждения «неравенство в доходах в системе рыночного хозяйства несправедливо», или «общество столкнулось с недопустимо высоким уровнем безработицы» – это типичные образцы нормативного анализа. С оценочными суждениями постоянно приходится сталкиваться правительству, государственным деятелям при разработке государственной экономической политики.

2.5. МИКРОЭКОНОМИКА И МАКРОЭКОНОМИКА

Центральную роль в распределении ресурсов играют рынки. Рынок представляет собой пакет соглашений, при помощи которых продавцы и покупатели товаров и услуг вступают в контакт по поводу купли-продажи данных товаров и услуг. Изучением функционирования отдельных рынков и их взаимодействия занимается **микроэкономика**. В микроэкономике основной упор делается на цены и объем выпуска и на то, как в результате взаимодействия рынков осуществляется распределение ограниченных ресурсов по многим альтернативным направлениям использования. Типичные микроэкономические вопросы следующие: «Почему литр бензина стоит дороже, чем литр молока, и больше, чем литр воды?»; «Какое влияние оказывает минимальная оплата труда на занятость населения?»; «Почему цены на электроэнергию всегда устанавливаются государством?» и др.

Подход, основанный на исследовании экономических отношений на уровне отдельных элементов экономической системы, называется **микроэкономическим**. **Микроэкономика** рассматривает экономические процессы и явления (производство, спрос, предложение, потребление и пр.) с точки зрения хозяйственной деятельности первичных звеньев экономики (предприятий, потребителей, наемных работников, предпринимателей, землевладельцев и собственников капитала). В задачу микроэкономики входит изучение отношений между предпринимателями и наемными работниками, между различными предпринимателями, а также между продавцами и покупателями. Все эти отношения реализуются через цены на факторы производства и экономические блага.

Микроэкономика формирует и объясняет целый ряд законов: спроса, предложения, убывающей предельной полезности, убывающей отдачи от факторов производства и др. Поэтому микроэкономика непосредственно связана с предпринимательской деятельностью, является своеобразным руководством для бизнесмена. Бизнесмен должен знать зависимость между инфляцией и безработицей, банковским процентом и темпами экономического роста, повышением темпа инфляции и снижением курса национальной валюты, чтобы предвидеть изменения конъюнктуры и возможные меры, предпринимаемые правительством.

Однако процесс экономического исследования может осуществляться не только на уровне отдельного предприятия, но и на уровне национальной экономики в целом. В реальной экономике отдельные предприятия не существуют обособленно. В рамках народного хозяйства они тесно связаны и взаимодействуют друг с другом. Поэтому необходим единый, целостный подход ко всем элементам экономической системы в рамках нации, государства. Такой подход называется **макроэкономическим**.

Макроэкономика занимается уже анализом комплексных или агрегированных показателей. Она исследует результаты совместной деятельности всех участников общественного производства одновременно. Макроэкономика отвечает на такие вопросы, как: «Что такое деньги и какую роль они играют в экономике?»; «От чего зависит уровень цен и чем определяется их динамика?»; «Как происходит экономический рост?»; «Какое воздействие на экономику оказывает государство?» и т.п.

В поле зрения макроэкономики находятся также вопросы доходов населения, занятости, сбережений, процесса инвестирования, инфляции и банковской деятельности, государственного бюджета и платежного баланса страны.

Но главное – **макроэкономика** является основой формирования государственной экономической политики, разработки программ по оздоровлению отдельных секторов экономики. Поэтому макроэкономика представляет собой ту сферу знаний о национальном хозяйстве, которая непосредственно характеризует наше личное положение, нашу конкретную ситуацию.

Однако макроэкономика не изолирована от микроэкономики. Без анализа отдельных элементов экономики, механизмов их функционирования невозможно понять деятельность экономической системы в целом, нельзя получить ясное представление о том, как функционирует национальная экономика.

Таким образом, структурно экономика состоит из двух взаимосвязанных и взаимодополняемых разделов: микроэкономики и макроэкономики. Микро- и макроэкономика одинаково важны для экономического образования. По выражению П. Самуэльсона, «Вы образованы менее чем наполовину, если знаете лишь один раздел».

2.6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Экономика образует основу цивилизации, поскольку она держит на себе все остальные институты человеческого общества. Наука, культура, искусство, государство – все это человечество может себе позволить только потому, что в экономике имеются необходимые материальные и нематериальные условия.

Как особая сфера жизнедеятельности людей экономика представляет собой объект изучения целостной системы экономических наук. В процессе такого изучения проводится анализ реальных процессов и фактов, выявляются внутренние взаимосвязи, определяются закономерности и тенденции развития экономики.

Система экономических наук преследует конкретную цель – получение экономических знаний. При этом сферой исследования является экономическая жизнь или среда осуществления хозяйственной деятельности. Объектами исследования являются экономические явления и процессы. В качестве основных элементов системы экономических наук можно выделить:

- **общетеоретические экономические науки** (экономическая теория и политическая экономия). Они служат методологическим фундаментом целого комплекса конкретных, функциональных, межотраслевых и историко-экономических наук;

- **конкретно-экономические науки**, которые изучают экономику особых форм и организаций, таких, как финансы, кредит, менеджмент, маркетинг, прогнозирование, экономика природопользования, экономика отраслей, предприятий и организаций;

- **межотраслевые экономические науки** представлены экономико-математическими методами, анализом хозяйственной деятельности, аудитом, статистикой, демографией;

- **историко-экономические науки** обеспечивают исторический взгляд на развитие экономических явлений и процессов через историю экономической мысли и историю народного хозяйства.

Изучение экономики как особой сферы жизнедеятельности людей требует комплексного подхода и взаимодействия всех экономических наук. Это как раз и обеспечивает экономическая теория.

Экономическая теория как наука имеет свои фундаментальные **принципы** (исходные положения какой-либо теории, учения, науки). Основными из них являются:

- принцип взаимодействия теории и практики;
- принцип единства микро- и макроанализа;
- принцип реального историзма.

В экономических исследованиях выявляются экономические категории, законы и закономерности.

Экономические категории – это научные абстракции, логические понятия, отражающие наиболее общие и существенные стороны экономической жизни.

Явление есть свидетельство чего-то другого. Так, высокая инфляция есть явление болезни экономики. И отношения между хозяйствующими субъектами по поводу чего-либо – тоже экономические явления.

Явления в экономике, рассматриваемые в движении, динамике, есть **экономические процессы**. Другими словами, экономический процесс – это последовательная смена состояний экономики.

Экономические законы – это внутренние, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи и взаимозависимости в системе экономических отношений. **Закон** – положение, выражающее всеобщий ход вещей.

Закономерности представляют собой объективные, необходимые, устойчивые и существенные отношения или взаимосвязи, определяющие развитие и функционирование системы в целом.

Экономические категории и законы объективны и истинны, поскольку они отражают действительно существующие хозяйственные связи.

С одной стороны, действие экономических законов объективно, независимо от сознания, воли и устремлений отдельных индивидов или хозяйственных субъектов. С другой стороны, познав экономические законы, люди могут сознательно использовать их в своей хозяйственной деятельности, в собственных интересах.

Таким образом, можно заключить, что действие экономических законов объективно, а их использование – субъективно.

Сообразно историческому процессу развития человеческой цивилизации, прежде всего экономических систем, исторический характер имеют и экономические категории и законы. Если классифицировать все экономические законы, то можно выделить среди них **общие, особые** (частные) и **единичные** (специфические).

Первые присущи всем экономическим системам, вторые – нескольким, третьи – отдельным экономическим системам.

В качестве примера среди общих законов можно назвать **закон непрерывного роста производительности труда**. Данный закон общий, так как он действует всегда, пока существует человеческая цивилизация. К числу особых следует отнести **закон спроса** и **закон предложения**, поскольку они действительны в любых экономических системах, базирующихся на товарном производстве. **Рынок рабов** и экономические законы, действующие на нем, – специфические законы. Они присущи экономической системе, базирующейся на рабском труде.

Экономические законы «не работают» автоматически. Для их действия необходима хозяйственная деятельность людей. Они приводятся в движение потребностями и интересами экономических субъектов.

В процессе выявления и обобщения закономерностей хозяйственной жизни экономисты выдвигают **гипотезы**, т.е. научные предположения. Если гипотеза будет доказана, то ее называют **теоремой**.

На основе обобщенных, выявленных, проверенных и используемых закономерностей хозяйственной жизни создаются теории. **Теория** – это наборы положений, объясняющих те или иные явления хозяйственной жизни. Часто их называют теоретическими (научными) **концепциями**.

Если на основе теорий или концепций конструируются различные схемы их реализации, то эти схемы называют **моделями**.

В экономической науке используется и термин «**парадигма**», который означает подход, систему взглядов и методов исследования.

2.7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Экономическая (макроэкономическая) **политика** представляет собой набор определенных целей и мероприятий в области национальной экономики в совокупности с системой методов и средств, используемых для достижения поставленных целей.

Центральное место в разработке экономической политики занимает процесс определения целей. Цели должны отражать общенациональные интересы и быть научно обоснованными. Среди них выделяют стратегическую цель – конечную. **Экономическая стратегия** – это генеральная линия действий в области производства, распределения, обмена, потребления, экспорта и импорта общественных благ, намеченных к исполнению в будущих периодах. Более конкретно,

стратегическая цель состоит в достижении максимально возможных параметров экономического роста для обеспечения значительного подъема жизненного уровня населения и благоприятной среды обитания.

Экономическая стратегия реализуется с помощью инструментов экономической политики. Постановка и реализация стратегической цели экономической политики зависит от избранной в стране модели социально-экономического развития.

Наряду со стратегией экономической политики разрабатываются и реализуются **тактические** (среднесрочные и текущие) цели. Так, например, **краткосрочные** (текущие) цели определяются для реализации основной цели на текущий момент. К их числу относятся: сокращение темпов инфляции, снижение уровня безработицы, увеличение объемов ВВП, рост реальных доходов населения.

В определении курса экономической политики, в постановке экономических целей ведущая роль принадлежит государству. Именно его прерогативой является определение приоритетов в экономической деятельности, выбор способов и средств по реализации экономической политики. Поэтому одной из функций правительства является разработка основных направлений социально-экономического развития.

2.8. МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИКЕ

Многообразие человеческой личности, разнообразные мотивы ее деятельности делают необходимым при научном анализе экономической жизни использовать **модель человека**, т.е. унифицированное представление о человеке, действующем в определенной системе социально-экономических отношений. Модель человека, как и всякая научная модель, включает в себя основные параметры, характеризующие индивида: мотивы экономической активности, ее цели, а также познавательные возможности человека, используемые им для достижения поставленных целей.

Экономическая теория выделяет в человеке главным образом его экономическое поведение, т.е. индивидуальные и общественные действия в процессе создания различных материальных и духовных благ, их распределения и использования. Она рассматривает модель человека как определенную теоретическую предпосылку, на основе которой экономисты строят свои многочисленные теории: спроса, предложения, конкуренции, прибыли, поведения потребителей и производителей и др.

Среди многочисленных направлений создания модели человека в экономике можно выделить три.

Первое направление представлено английской школой, маржинализмом и неоклассиками. Данное видение ставит во главу угла эгоистический, прежде всего, денежный интерес, являющийся главным мотивом деятельности «человека экономического». В соответствии с этим подходом индивид ведет себя так, чтобы максимизировать полезность в рамках определенных ограничений, основным из которых является его денежный доход.

«Человек экономический» – это рациональный человек. Он обладает таким уровнем интеллекта, информированности и компетентности, который в состоянии обеспечить реализацию его целей в условиях свободной, или совершенной конкуренции. Рациональный человек в состоянии ранжировать свои предпочтения и стремится к достижению личной цели, обладая свободой выбора. Таким образом, концепция рационального человека опирается на предпосылку о том, что в свободном конкурентном обществе выигрывает тот, кто ведет себя рационально, и проигрывает тот, кто не придерживается рационального поведения.

Второе направление присуще кейнсианской школе, институционализму, исторической школе. Модели человека, выработанные в рамках этого направления, представляются более сложными и основаны на теории ограниченной рациональности. В частности, стимулы поведения включают в себя не только стремление к материальным, денежным благам, но и определенные элементы психологического характера – соблюдение традиций, привычки, престиж, желание наслаждаться жизнью и др. В этих моделях общество имеет более сложную структуру, и для поддержания его в состоянии равновесия требуется вмешательство государства в экономические отношения.

Третье направление представлено новой разновидностью модели «экономического человека», отражающей подход американского экономиста Г. Беккера. Для нее характерно возрастание значения не столько материальных, сколько духовных потребностей личности. Поэтому, хотя рациональное поведение в хозяйственной жизни базируется на личной материальной выгоде, оно может в ряде случаев означать отказ от этой выгоды ради других выгод, причем не всегда экономических.

Новую модель отличает многообразие потребностей, главной из которых является потребность в свободе самовыражения, свободного выбора типа культуры и общественно-политических взглядов. Эта модель социально-индивидуального человека предполагает общество, основанное на демократических и плюралистических началах с развитыми межгрупповыми связями и нежесткими границами между социальными общностями.

Носящие в целом абстрактный характер, эти модели отражают в обобщенной форме основные параметры, присущие «человеческому фактору» в хозяйственных процессах. Знание их позволяет не только оценивать роль человека в экономике на различных стадиях развития общества, но и формировать наиболее оптимальные направления в экономической политике, прогнозировать с достаточно высокой степенью вероятности последствия тех или иных экономических решений.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Можно ли свести предмет экономической теории к изучению трех фундаментальных проблем экономики?
2. Какое из определений предмета экономической теории кажется Вам более точным?
3. Какие значения имеет термин «экономика»?
4. В чем отличие микроэкономики от макроэкономики?
5. Какой анализ наиболее актуальный: позитивный или нормативный?
6. Какова роль экономической теории в системе экономических наук?
7. Охарактеризуйте принципы, законы, закономерности и категории.
8. Как связаны между собой экономическая политика и экономическая стратегия?
9. Назовите основные подходы к определению модели «человек экономический».

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

3.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Для удовлетворения потребностей людей служит благо. **Благо** – это средство удовлетворения потребностей человека. Именно ради удовлетворения конкретных потребностей людей в благах и осуществляется хозяйственная деятельность в любой стране. Классификация благ отличается большим разнообразием. Отметим важнейшие из них с точки зрения различных критериев классификации.

Экономические и неэкономические блага. С точки зрения ограниченности благ по отношению к нашим потребностям мы говорим об экономических благах.

Экономические блага – это результаты экономической деятельности, которые можно получить в ограниченном количестве по сравнению с потребностями. Они включают в себя две категории: **товары и услуги**.

Но есть и такие блага, которые по сравнению с потребностями имеются в неограниченном количестве (например, воздух, вода, солнечный свет). Они предоставляются природой без приложения человеком усилий. Такие блага существуют в природе «свободно», в неограниченном количестве и называются **неэкономическими** или **даровыми**.

И все же основной круг потребностей людей удовлетворяется за счет не даровых, а экономических благ, т.е. тех благ, объем которых:

- 1) недостаточен для удовлетворения потребностей людей в полной мере;
- 2) может быть увеличен лишь путем дополнительных затрат;
- 3) приходится тем или иным способом распределять.

С точки зрения потребления благ их подразделяют на **потребительские** и **производственные**. Иногда они называются предметами потребления и средствами производства. Потребительские блага предназначены для непосредственного удовлетворения человеческих потребностей. Это те самые конечные товары и услуги, которые необходимы людям. Производственные блага – это используемые в процессе производства ресурсы (станки, механизмы, машины, оборудование, здания, земля, профессиональные навыки (квалификация)).

С точки зрения вещественного содержания, экономические блага делятся на материальные и нематериальные. **Материальные блага** можно осязать. Это вещи, которые могут накапливаться и храниться длительное время.

Исходя из срока использования, различают материальные блага длительного, текущего и разового пользования.

Нематериальные блага представлены услугами, а также такими условиями жизни, как здоровье, способности человека, деловые качества, профессиональное мастерство. В отличие от материальных благ, услуги – специфический продукт труда, который в основном не приобретает вещественной формы и стоимость которого заключается в полезном эффекте живого труда.

Полезный эффект услуг не существует отдельно от его производства, что и определяет принципиальное отличие услуги от вещественного продукта. Услуги невозможно накопить, а процесс их производства и потребления совпадает во времени. Однако результаты от потребления предоставляемых услуг могут быть и материальными.

Существует множество видов услуг, которые делятся условно на:

1. Коммуникационные – услуги транспорта, связи.
2. Распределительные – торговля, сбыт, складское хозяйство.
3. Деловые – финансовые, страховые услуги, услуги аудита, лизинга, маркетинга.
4. Социальные – образование, здравоохранение, искусство, культура, социальное обеспечение.
5. Общественные – услуги органов государственной власти (обеспечение стабильности в обществе) и другие.

В зависимости от характера потребления экономические блага делятся на частные и общественные.

Частное благо предоставляется потребителю с учетом его индивидуального спроса. Такое благо делимо, оно принадлежит индивиду на правах частной собственности, может наследоваться и обмениваться. Частное благо предоставляется тому, кто за него заплатил.

Общественные блага неделимы и принадлежат обществу. Во-первых, это национальная оборона, охрана окружающей среды, законотворчество, общественный транспорт и порядок, т.е. те блага, которыми пользуются все без исключения граждане страны.

Среди благ выделяют также взаимозаменяемые и взаимодополняемые блага.

Взаимозаменяемые блага называются субститутами. Эти блага удовлетворяют одну и ту же потребность и замещают друг друга в процессе потребления (белый и черный хлеб, мясо и рыба и т.д.).

Взаимодополняемые блага или комплементы дополняют друг друга в процессе потребления (автомобиль, бензин).

При всем этом блага делятся на нормальные и низшие.

К нормальным благам относятся те блага, потребление которых увеличивается с ростом благосостояния (доходов) потребителей.

Низшие блага обладают противоположной закономерностью. При росте доходов их потребление уменьшается, а при уменьшении дохода – увеличивается (картофель и хлеб).

3.2. ПОТРЕБНОСТИ

Конечной целью функционирования любой экономики является удовлетворение потребностей общества и индивидов. Именно на это направлен процесс производства, который неразрывно связан с потреблением благ, расходом имеющихся в распоряжении общества ресурсов для их производства.

С расходом ресурсов для удовлетворения потребностей связаны все проблемы экономического развития. И все решения этих проблем базируются на двух аксиомах. Первая аксиома: потребности общества – безграничны. Вторая аксиома: ресурсы общества, необходимые для производства благ, – ограничены.

Отмеченное противоречие разрешается путем выбора. Не случайно одно из определений экономики гласит: экономика описывает и анализирует выбор из ограниченных ресурсов производства благ для максимального удовлетворения потребностей.

Потребность – это нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития личности и общества в целом.

Блага, в которых испытывают потребности люди, исчисляются миллионами. Экономисты изучают материальные потребности, т.е. желания потребителей приобрести и использовать блага, доставляющие им удовлетворение.

В процессе удовлетворения потребностей формируются новые в количественном и качественном отношении потребности. Их структура изменяется, приоритеты смещаются, развивается взаимозаменяемость. Непрерывное возрастание потребностей подтверждается многочисленными фактами из экономической эволюции человечества. В течение каждых десяти лет количество видов потребительских благ удваивается. Эта историческая закономерность называется **законом возвышения потребностей**.

Потребности подразделяются на **первичные**, удовлетворяющие жизненно важные нужды человека (пища, одежда, жилье), и **вторичные**, к которым относятся все остальные (досуг, культура, спорт). Продукты, предназначенные для удовлетворения потребностей, делят на предметы первой необходимости и предметы роскоши. Это деление условно. То, что является предметом первой необходимости для одного человека, может оказаться предметом роскоши для другого, и наоборот.

К материальным потребностям относятся и услуги, которые наравне с благами, удовлетворяют наши потребности (автосервис, парикмахерские, юридическая консультация и т.д.). Многие блага и покупаются ради услуг: автомобиль, стиральная машина, пылесос и др.

В состав материальных включаются также потребности предприятий, правительственных учреждений. Частным предприятиям необходимы здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, складские помещения и многое другое для производственных целей. Обществу для удовлетворения коллективных потребностей граждан необходимы железные дороги, шоссе, школы, больницы, военная техника и т.д.

3.3. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

Все природные и произведенные людьми материальные блага, которые используются для производства других благ и услуг, называются **экономическими ресурсами, либо факторами производства**. К экономическим ресурсам относятся:

- природные ресурсы (земля, недра, водные, лесные, биологические), обобщенно – земля;
- трудовые ресурсы (люди с их способностью производить материальные блага и услуги), сокращенно – труд;
- капитал (в форме денег или средств производства);
- предпринимательские способности (способности людей к организации производства).

Под фактором «земля» подразумеваются все виды природных ресурсов, имеющихся на планете и пригодных для производства экономических благ. Размеры отдельных элементов природных ресурсов обычно выражаются площадями земель того или иного назначения, объемами водных ресурсов или полезных ископаемых в недрах.

Говоря о труде как факторе производства, имеется в виду деятельность людей по производству благ и услуг путем использования их физических и умственных возможностей, а также навыков, приобретенных в результате обучения и опыта работы. Иными словами, для организации производственной деятельности покупаются не способности людей как таковые, а право на использование этих способностей в течение некоторого времени для создания определенного вида благ. Таким образом, под покупкой труда имеется в виду покупка конкретных трудовых услуг. Это означает, что объем трудовых ресурсов общества зависит от численности трудоспособного населения страны и от количества времени, которое это население может отработать в течение определенного времени.

Под капиталом имеется в виду весь производственно-технический аппарат, который люди создали для увеличения своих сил и расширения возможностей изготовления необходимых благ. Проще говоря, капитал состоит из зданий и сооружений производственного назначения, станков и оборудования, железных дорог и портов, складов и трубопроводов, т.е. всего необходимого для производства благ. Объем капитала обычно измеряют его суммарной денежной стоимостью.

Для удобства анализа экономических процессов из труда выделяется еще одна разновидность факторов производства – предпринимательство. Этим термином обозначаются услуги, которые могут оказывать обществу люди, наделенные предпринимательскими способностями.

В настоящее время новыми важными экономическими ресурсами стали знания и информация.

Все экономические ресурсы обладают рядом свойств: они находятся в постоянном развитии, взаимозависимы и взаимообусловлены, до определенной степени являются взаимозаменяемыми. Соотношение факторов производства и их отдача изучаются с помощью категорий взаимозаменяемости, их замещения и производственной функции. При определении наиболее эффективного способа производства варианты сочетания факторов производства определяют с помощью **предельной нормы технологического замещения** одного ресурса другим. Обычно исследуется замещение труда капиталом (высвобождение работников из производства на основе применения машин). Предельная норма технологического замещения труда капиталом показывает величину труда, которую может заменить единица капитала.

Экономические ресурсы подвижны (мобильны), так как могут перемещаться в пространстве (внутри страны, между странами), хотя степень их мобильности различна. Наименее мобильны природные ресурсы, подвижность многих из которых близка к нулю (земля). Более подвижны трудовые ресурсы, что видно из внутренней и внешней миграции рабочей силы. Еще более мобильны предпринимательские способности. Самыми мобильными являются два ресурса – капитал и знания.

Переплетение ресурсов и их мобильность отражают **взаимозаменяемость (альтернативность)**. Например, если фермеру нужно увеличить производство зерна, то он может сделать это за счет:

- а) расширения посевных площадей;
- б) увеличения использования труда;

- в) расширения парка техники и инвентаря;
- г) улучшения организации труда на ферме;
- д) использования новых видов семян.

У фермера есть подобный выбор потому, что экономические ресурсы взаимозаменяемы (альтернативны).

Обычно эта **взаимозаменяемость не бывает полной**. Так, человеческие ресурсы не могут полностью заменить капитал, иначе работники останутся без инвентаря и оборудования. Экономические ресурсы заменяют друг друга вначале легко, а потом все труднее. Так, при неизменном числе тракторов можно увеличить число работников на ферме, обязав их работать в две смены. Однако нанять еще работников и организовать систематическую работу в три смены будет очень сложно, разве что резко увеличив им заработную плату.

Предприниматель постоянно должен отыскивать наиболее рациональную комбинацию ресурсов, используя их взаимозаменяемость.

Ресурсы могут обладать **абсолютной взаимозаменяемостью**. Это означает, что выпуск продукции может быть обеспечен как путем использования какого-либо из двух ресурсов, так и путем их комбинации. Например, нефть и газ как сырье для получения энергии являются абсолютно взаимозаменяемыми.

Ресурсы обладают свойством **абсолютной комлементарности**. Это означает, что два ресурса, используемых для производства какой-либо продукции, имеют определенную пропорцию. В качестве примера такого производства можно привести уборку улицы дворником с метлой. Сочетание 20 дворников и одной метлы экономически бессмысленно. Точно так же, если автопарк увеличился на один автомобиль, то и число водителей должно увеличиться в такой же пропорции.

3.4. ЗНАНИЯ И ИНФОРМАЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Ресурсы взаимопереплетены. Например, такой экономический ресурс, как знание, используется, когда природные ресурсы стремятся потребить более рационально на основе научных достижений. **Знания** – это совокупность сведений в различных областях. Они являются важным элементом такого ресурса, как труд, когда его оценивают с качественной стороны и обращают внимание на квалификацию работников. А квалификация зависит, прежде всего, от полученного ими образования. Знания (прежде всего технологические), обеспечивают повышение уровня использования оборудования, т.е. реального капитала, наконец, знания (особенно управленческие) позволяют предпринимателям организовывать производство благ и услуг наиболее рационально. Знания для ведения хозяйственной деятельности приобретаются разными способами: через накопление опыта, получение образования, покупку технологических знаний в виде лицензий и патентов. В конечном счете, главный источник знаний для хозяйственной жизни – это наука. Именно научные достижения и составляют основу тех знаний, которые работники получают во время своей учебы и работы, а предприятия – в ходе приобретения новых технологий.

Наряду со знаниями новым фактором производства (ресурсом) стала информация. **Информация** – это процесс сбора, обработки, распределения и использования знаний, которые необходимы для производства и реализации экономических благ, для ведения бизнеса. Ни одна из сторон жизни человека не может обойтись без этой информации. Поэтому все страны значительные средства тратят на развитие информационных систем. В огромном объеме информации выделяют информацию о различных способах технологии производства той или иной продукции и организации этого производства. Объем этого ресурса точному измерению не поддается, хотя его ценность огромна.

Экономическая информация, представляющая собой совокупность данных по вопросам производства благ и услуг, финансов, ценных бумаг, менеджмента, маркетинга, кредита, статистики и другого служит достижению более высокой эффективности экономики, что вытекает из ограниченности экономических ресурсов.

Значимость экономической информации огромна, а знания о ней конкурентами могут неблагоприятно сказаться на положении предприятия на рынке. Неслучайно национальные законодательства ряда стран с рыночной экономикой запрещают руководящим работникам и служащим использовать в личных интересах внутреннюю информацию о предприятии, в котором они работают.

Внутренняя информация о предприятии, не опубликованная для общего пользования, как правило, – это подробная информация о финансовом положении, НИОКР, стратегии и планах предприятия и т.д.

3.5. ПРОИЗВОДСТВО И СТАДИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Производство – это регулируемый людьми процесс создания продуктов (изделий, энергии, услуг). Производство предполагает использование факторов производства (рабочей силы, технических средств, материалов, энергии, различных услуг). Оно требует соблюдения технических условий и правил, а также учета социально-этических норм. Теория производства как раздел науки о народном хозяйстве и экономике предприятия изучает функциональные связи между затратами факторов производства и выходом продукции.

Процесс производства материальных и нематериальных благ является основой развития экономического субъекта, в частности, и нации в целом.

Производство – это исходный пункт создания материальных и нематериальных благ. Но исходный только в рамках той очевидной истины, что для того, чтобы жить, человек должен есть, пить, иметь жилище и т.д. В рыночном же хозяйстве производство будет осуществляться только тогда, когда сфера обмена даст производителю соответствующий ценовой сигнал. Созданные в процессе производства блага завершают свое движение в потреблении. Но важно подчеркнуть, что потребление является непосредственной целью производства лишь во внерыночных системах хозяйства. И в первобытной общине, и в рабовладельческом обществе, и при феодализме потребление является целью производства.

Однако в системе рыночного хозяйства основной целью является не потребление, а получение прибыли от производственной деятельности.

Выделяют три стадии развития производства: доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную.

1. Для **доиндустриальной стадии производства** характерно следующее:

- а) преобладающую роль в экономике занимает сельское хозяйство;
- б) большая часть населения занята земледелием и скотоводством;
- в) во всех сферах деятельности преобладает ручной труд;
- г) основной формой организации труда является натуральное хозяйство;

д) неразвитость общественного разделения труда.

Промышленный переворот конца XVIII – начала XIX вв. обусловил переход производства к индустриальной стадии.

2. **Индустриальная стадия производства** характеризуется следующими особенностями:

а) преобладающую роль в экономике играет промышленное производство с массовым использованием технологических машин и оборудования;

б) основная часть трудоспособного населения занята в индустриальных отраслях производства;

в) активизация процесса общественного разделения труда;

г) ускорение темпов урбанизации населения.

Научно-техническая революция, произошедшая в середине XX в., обусловила переход производства к постиндустриальной стадии.

3. **Постиндустриальная стадия** имеет следующие черты:

а) преобладающую роль в экономике занимает сфера услуг, в которой занята большая часть населения;

б) центральное место в системе производительных сил занимает наука;

в) на базе высоких технологий осваивается производство благ, ранее не существовавших в природе;

г) массовая информатизация и автоматизация всех отраслей народного хозяйства.

3.6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ: ГРАНИЦА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Поскольку потребности людей не ограничены и растут количественно, изменяются качественно и структурно, то экономических ресурсов для их удовлетворения требуется все больше и больше. Однако в каждый момент времени ресурсов намного меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном уровне экономического развития. Ограничены и пахотные земли, и полезные ископаемые, и капитальные блага, и рабочая сила. Вследствие ограниченности ресурсов объем производства ограничен. Общественное производство не способно произвести весь объем благ и услуг, который хотелось бы получить.

Таким образом, в экономической деятельности разным по количеству, качеству и структуре изменяющихся потребностей противостоят ограниченные по количеству и разнообразию ресурсы (естественные и создаваемые трудом), необходимые для удовлетворения потребностей субъектов и нации в целом. Поэтому приходится решать, какие материальные блага и услуги необходимо производить, а от каких, в определенных условиях, следует отказаться.

Обществу приходится выбирать: производить благо A или благо B или производить благо A и благо B в определенной пропорции. При этом возникает проблема рационального ведения общественного хозяйства. Эта проблема выбора всегда была и всегда будет. Выбор путей использования ограниченных ресурсов рационален в том случае, если он обеспечивает минимизацию затрат и максимизацию полезного эффекта. Только тогда будет обеспечено оптимальное функционирование экономики.

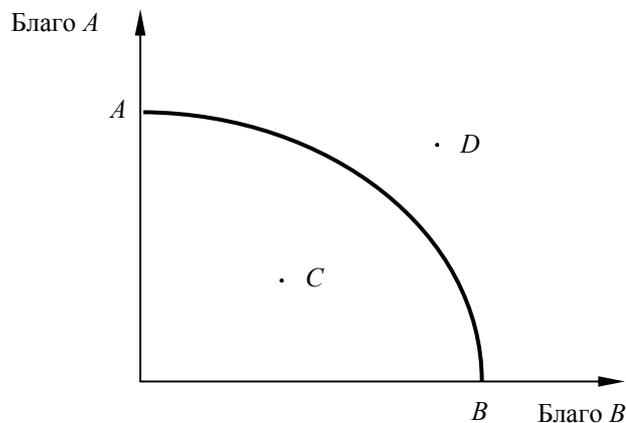


Рис. 3.1. Кривая производственных возможностей

Ограниченность ресурсов определяет альтернативность их использования.

Альтернативность – необходимость выбора одной из двух или нескольких взаимоисключающих возможностей. Для иллюстрации альтернативности воспользуемся традиционным примером, показывающим выбор общества между производством двух благ A и B . Альтернатива изображается в виде кривой производственных возможностей (рис. 3.1).

Точка C показывает, что в экономике не полностью используются ресурсы, т.е. существуют неоправданные потери. Точка D – это желаемый результат. Он достижим при условии технических открытий, разработки новых месторождений полезных ископаемых, научных прорывов в различных областях человеческой деятельности.

Данный пример показывает, что и общество всегда должно выбирать, какую часть произведенного блага оно может потребить, а какую накопить. Если на какое-то время отказаться от расширения текущего личного потребления различных благ и увеличить размеры накопления, то можно перейти на более высокую кривую производственных возможностей.

3.7. АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТОИМОСТЬ, ИЛИ ИЗДЕРЖКИ УПУЩЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

С помощью кривой производственных возможностей можно показать, от какого количества блага A надо отказаться, чтобы произвести еще одну единицу блага B . Получается, что цена блага B выражается в единицах блага A , а не в денежных единицах, и выступает в качестве альтернативной стоимости. Обыденные представления сводят цену к определенной сумме денег, которую нужно заплатить за приобретение товара. Однако цена блага не обязательно выражается в деньгах.

Экономическое понимание категории цены связано с понятием альтернативной стоимости, или издержек упущенных возможностей. Издержки упущенных возможностей какого-либо блага – это количество других благ, от производства которых нужно отказаться.

Таким образом, **цена** может выражаться как в благах, от производства или потребления которых необходимо отказаться, так и в деньгах. И не только в них. Цену можно выразить и в часах рабочего времени (очереди, например). Человек всегда должен выбирать между различными вариантами использования суточного запаса часов.

В табл. 3.1 показано, что цена есть не что иное, как издержки упущенных возможностей.

Чтобы произвести благо *B* в количестве 1 единицы, надо отказаться от производства 1 единицы блага *A* и т.д. Наконец, последнее приращение в производстве блага *B* с 4 до 5 единиц потребует отказа от 5 единиц блага *A* (5 – 0). Налицо возрастающие издержки упущенных возможностей. Это можно объяснить следующим образом.

Переходя от производства одного блага к производству другого, перебрасываются имеющиеся ограниченные ресурсы из одной отрасли в другую. Такое переключение ресурсов по мере наращивания производства блага *B* будет обходиться обществу все дороже. Дело в том, что ресурсы не обладают свойством полной взаимозаменяемости (например, труд специалиста). Следовательно, переход от производства одного блага к производству другого будет обходиться обществу все дороже и дороже.

При полной взаимозаменяемости ресурсов издержки упущенных возможностей будут постоянными.

3.1. Альтернативные возможности производства блага *A* и блага *B*

Возможности	Благо <i>B</i>	Благо <i>A</i>	Цена альтернативной стоимости
<i>C</i>	0	15	–
<i>D</i>	1	14	1
<i>E</i>	2	12	2
<i>F</i>	3	9	3
<i>G</i>	4	5	4
<i>H</i>	5	0	5

Таким образом, каким бы видом деятельности ни занимался экономический субъект, он всегда несет издержки упущенных возможностей. Поэтому необходимо уметь оперировать понятием альтернативной стоимости.

3.8. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЫБОР

Недостаточность объема имеющихся ресурсов всех видов для производства того объема благ, который люди хотели бы получить, называется ограниченностью. Ограниченность, свойственная всем разновидностям ресурсов, вынуждает людей делать **экономический выбор**: что, как и для кого производить, в каких количествах и в какие периоды времени. В рыночных условиях каждый производитель обособленно решает эти вопросы. **Ограниченность ресурсов** не позволяет производить все виды потребительских благ, в которых нуждаются люди.

Ограниченность свойственна ископаемым, капиталу, знаниям и информации о технологиях производства. Так, ограниченность ресурса труда проявляется в том, что человек как работник способен производить только какой-либо один вид продукта, работать только в одной отрасли. Однако его потребности не могут быть удовлетворены одной разновидностью продукта, который он производит. Его потребности, как и потребности всех людей, исчисляются множеством потребительских благ. Но занятость каждого человека в одной отрасли исключает возможность его одновременной занятости во всех остальных отраслях.

В каждый данный момент времени количество любых ресурсов представляет собой величину фиксированную. Применение всех ресурсов в какой-либо одной отрасли исключает возможность их применения в какой-либо другой.

Из одного и того же ограниченного сырьевого ресурса также может быть произведена только какая-то одна разновидность экономического блага, но не две и не три, хотя потребность в этом существует. Следовательно, решение вопроса о том, что, как и для кого производить, связано с альтернативой, иначе с выбором в пользу выпуска одних благ и отказа от выпуска других, не менее необходимых людям благ. Издержки такого выбора называют **альтернативными издержками**. Из-за ограниченности ресурсов отвергнутые варианты решения просто невозможно воплотить: необходимые для этого ресурсы уже потрачены на реализацию выбранного варианта.

Помимо указания на проблемы редкости и выбора важно еще раз напомнить о рациональном поведении человека в процессе хозяйственной деятельности. Минимизация затрат и максимизация выгоды – вот суть рационального экономического поведения. Отношение выгод к затратам есть не что иное, как показатель эффективности. Поэтому в центр исследования хозяйственной деятельности становится **проблема эффективности**.

3.9. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД ОБЩЕСТВОМ

Главной экономической задачей общества является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности возможностей, которая обусловлена беспредельными потребностями общества и ограниченностью его ресурсов. Располагая информацией о своих производственных возможностях, любое общество должно найти ответы на следующие три вопроса:

1. Что из благ должно быть произведено и в каком количестве?
2. Как эти блага надо производить?
3. Кто купит и сможет потратить (использовать) эти блага?

Отдельный человек может обеспечить себя необходимыми благами различными путями: произвести их самостоятельно или обменять на другие блага. Общество не может получить все и немедленно. В силу этого оно должно определиться, что хотело бы иметь немедленно, с получением чего можно подождать, а от чего вообще отказаться.

Иногда выбор может быть очень трудным. Например, ориентация общества на экономический рост неизбежно приведет к временному снижению жизненного уровня, потому что основная часть ресурсов будет направлена не на потребление, а на наращивание производства. Для достижения определенного успеха в конкурентной борьбе с другими странами общество вынуждено эффективно развивать производство ограниченного круга благ, а потому значительная часть ресурсов будет переключена с производства одних благ на производство других.

Существуют также и **различные варианты производства** как всего набора благ, так и каждого блага в отдельности. Кем, из каких ресурсов, с помощью какой технологии производства, посредством какой организации они должны быть произведены. По разным проектам можно построить здание, по разным проектам можно выпускать автомобили. Здание может быть кирпичным, блочным, деревянным, а автомобиль можно создать вручную или на конвейере. Одни здания строят частные лица, другие – государство. В первом случае решение о строительстве принимают частные лица, во втором – государственные органы власти.

Поскольку количество созданных благ ограничено, то возникает **проблема их распределения**. Кто должен пользоваться этими благами, извлекать полезность? Должны ли все члены общества получать одинаковую долю или должны быть бедные и богатые? Какова должна быть доля тех и других? Решение данной проблемы определяет цели общества, стимулы его развития.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое блага и как они классифицируются?
2. Предпочтительнее развивать более ускоренными темпами материальное производство или сферу услуг?
3. Как Вы понимаете термины «взаимозаменяемость» и «взаимодополняемость» благ?
4. Какова конечная цель функционирования экономики?
5. Что такое потребности: первичные и вторичные, материальные и нематериальные, производственные и личные?
6. Какие элементы производства относят к экономическим ресурсам?
7. Что подразумевается под предельной нормой технологического замещения?
8. Почему знания и информация относят к экономическим ресурсам?
9. Дайте характеристику категории «производство».
10. Какова основная цель производителя в системе рыночного хозяйства?
11. Дайте экономическую интерпретацию кривой производственных возможностей.
12. Охарактеризуйте альтернативную стоимость или издержки упущенных возможностей.
13. В чем выражается цена блага?
14. Почему перед людьми так остро стоит проблема экономического выбора?
15. Сформулируйте экономические проблемы, стоящие перед обществом.

Т е м а 4

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА

4.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

В процессе труда, на основе отношений людей к природе, складываются и определенные взаимоотношения людей. Они обусловлены производством материальных благ и услуг и называются **экономическими отношениями**.

Экономические отношения образуют сложную иерархическую систему. Их можно рассматривать под различным углом зрения в зависимости от цели анализа и критериев классификации входящих в нее элементов. В данной системе можно выделить отношения воспроизведенного характера, т.е. производства, распределения, обмена и потребления. Можно классифицировать отношения по формам собственности: государственной и частной. Конкретизация отношений системы может осуществляться также по уровням организации общественного производства.

Можно выделить следующие виды экономических отношений: между отдельными государствами (международные экономические отношения); между государством и предприятиями; между предприятиями; внутри предприятия; между государством и домашними хозяйствами; между предприятиями и домашними хозяйствами и др.

В системе экономических отношений выделяют социально-экономические и организационно-экономические отношения. В основе этого деления лежит присвоение средств и результатов производства и организация экономики и производства.

Социально-экономические отношения выражают отношения между людьми посредством их отношения к вещам и благам. А поскольку к благам можно относиться только как к своим или чужим, определяющую роль в данном случае играют отношения собственности. Именно поэтому социально-экономические отношения раскрываются через отношения собственности.

Организационно-экономические отношения возникают между экономическими субъектами в процессе организации производства. В каждой конкретной экономической системе существуют свои специфические организационно-экономические отношения. Вместе с тем в этих отношениях имеется нечто общее: разделение и специализация труда; кооперирование труда; концентрация и комбинирование производства.

Структуру и состав организационно-экономических отношений можно рассматривать на разных уровнях. Можно выделить отношения по поводу организации производства и организации управления; обеспечения непрерывного функционирования экономической системы; организации и обеспечение функционирования рынка и рыночной инфраструктуры; создание системы ценообразования, системы оплаты труда и материального стимулирования и т.д.

Социально-экономические и организационно-экономические отношения являются основными элементами **экономической системы** и базируются на сложившихся формах собственности на ресурсы и результаты хозяйственной дея-

тельности; организационных формах хозяйственной деятельности; хозяйственном механизме; конкретных экономических связях между хозяйствующими субъектами.

4.2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Система вообще – это множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство. А **экономическая система** есть совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся в нем отношений собственности и хозяйственного механизма. Это особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ.

В основе экономической системы лежат два основных признака: форма собственности на средства производства и способ координации и управления экономической деятельностью.

В любой экономической системе первичную роль играет производство совместно с распределением, обменом и потреблением. Во всех экономических системах для производства требуются ресурсы, а результаты хозяйственной деятельности распределяются, обмениваются и потребляются.

Производство – это исходный пункт создания материальных и нематериальных благ. Созданные в процессе производства блага завершают свое движение в потреблении. Производство и потребление связывают между собой распределение и обмен.

Распределение – это не только распределение произведенных благ и услуг, но и распределение производственных ресурсов. В этом смысле распределение в обществе зависит от института собственности. В рыночном хозяйстве распределение ресурсов происходит под воздействием ценового механизма.

Обмен способствует перемещению в пространстве благ. С помощью обмена полнее удовлетворяются потребности, а следовательно, увеличивается богатство общества.

Потребление – заключительная фаза процесса общественного производства. Оно представляет собой использование общественного продукта в процессе удовлетворения экономических потребностей людей. Различают производственное и непроизводственное потребление. Непроизводственное потребление делится на общественное, коллективное и личное.

Таким образом, распределение и обмен не только связывают производство и потребление. В известном смысле производство вообще невозможно без распределения и обмена.

Производство, обмен, распределение и потребление, взятые в единстве и движении, есть **экономический кругооборот**.

Процесс производства, рассматриваемый не как одnorазовый акт, а как постоянно повторяющийся непрерывный процесс, включающий в себя и распределение, и обмен, и потребление материальных благ и услуг, называется **воспроизводством**.

В структуре экономической системы выделяют и такой важный элемент, как общественное производство, состоящее из сфер. Его **сферами** являются материальное, духовное и социальное производство.

Особое место в экономической системе общества принадлежит хозяйственному механизму.

Под **механизмом вообще**, как правило, понимают некую систему, состоящую из многих элементов, приводящих эту систему в движение. **Хозяйственный механизм** – это совокупность форм, функций и методов организации общественного производства. Иногда хозяйственный механизм определяют как способ ведения хозяйства со свойственной ему системой конкретных правовых норм, форм экономических связей, организационных структур, функций и методов управления.

Хозяйственный механизм тесно связан с экономическими отношениями. Он включает в себя такие конкретные формы отношений, как нормы и нормативы, экономические оценки ресурсов, финансы и кредит, цена, прибыль, заработная плата, премия и т.д.

Так как хозяйственный механизм неотделим от производства, он включает его **организационные структуры**, отражающие формы разделения труда и специализацию производства.

Хозяйственный механизм связан также с социальными, политическими отношениями, выступает конкретной формой реализации их активной роли по отношению к производству.

В хозяйственный механизм входят и **правовые нормы**, регулирующие многообразные отношения, возникающие на предприятиях и в организациях.

Через хозяйственный механизм осуществляется использование обществом системы экономических законов. В силу этого он предполагает их познание, разработку четкой, научно-обоснованной программы действий, согласованное общественное действие в процессе хозяйствования.

4.3. СОБСТВЕННОСТЬ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Под собственностью следует понимать отношения между всеми хозяйствующими субъектами по поводу отчуждения и присвоения материальных условий производства (средства производства) и его конечных результатов (предметов потребления).

Собственность можно трактовать и как отношение человека к вещи.

Собственность занимает центральное место в экономической системе. Она обуславливает экономический способ соединения работника со средствами производства, цель функционирования и развития экономической системы, социальную структуру общества, характер стимулов трудовой деятельности, способ распределения результатов труда. Отношения собственности формируют все остальные виды экономических отношений, являются системообразующими и поэтому основными.

Собственность всегда связана с определенными предметами, вещами. Но понятие собственности не сводится к ее вещественному содержанию. Вещь становится собственностью только тогда, когда по ее поводу люди вступают между

собой в определенные отношения. Главной характеристикой собственности является не то, что присваивается, а то, кем и как присваивается. Поэтому, хотя на поверхности явлений отношения собственности выступают как отношения человека к вещи, на деле они выражают отношения к другим людям, обществу, являются **общественными отношениями**.

Собственность осуществляет свою экономическую функцию только тогда, когда она реализуется, т.е. когда приносит ее субъекту определенную экономическую выгоду в форме прибыли, дохода, ренты, дивидендов и др.

Основу для принятия рациональных решений в рыночной экономике составляют **права собственности**. Они точно определяют набор правомочий собственника. Юридические права собственности определяются в традиционных понятиях: владение, пользование, распоряжение, которое следует отличать от присвоения (отчуждения).

Экономическая теория выделяет **субъекты и объекты собственности**. К **субъектам** относят тех физических и юридических лиц, между которыми возникают отношения собственности. Их всех можно объединить в три большие группы: частные лица, коллективы, общество (государство).

Объекты – это то, по поводу чего складываются отношения собственности. К ним относятся экономические ресурсы и предметы потребления.

4.4. ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

В экономической теории широкое распространение получило институциональное направление экономического анализа. Одной из наиболее известных теорий этого направления является теория прав собственности Рональда Коуза. По мнению автора, собственностью является не сам по себе ресурс, а **пучок прав по использованию ресурса**. Полный пучок состоит из следующих прав:

1. **Право владения**, т.е. право исключительного физического контроля над благами.
2. **Право использования**, т.е. право применения полезных свойств благ для себя.
3. **Право управления**, т.е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ.
4. **Право на доход**, т.е. право обладать результатами от использования благ.
5. **Право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение** блага.
6. **Право на безопасность**, т.е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды.
7. **Право на передачу** блага в наследство.
8. **Право на бессрочность** обладания благом.
9. **Запрет вредного использования**, т.е. запрет использования вещи способом, наносящим вред имуществу других хозяйствующих субъектов.
10. **Право на ответственность** в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга.
11. **Право на остаточный характер**, т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Права собственности понимают как санкционированные обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями и т.д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ, и касаются их использования. Иначе говоря, **права собственности** есть не что иное, как определенные «правила игры», принятые в обществе.

И еще одна отличительная черта теории прав собственности. **Собственность неразрывна с ограниченностью ресурсов**. Собственность своим конечным основанием имеет существование благ, количество которых меньше по сравнению с потребностями в них. Такое несоответствие ведет к тому, что центральным моментом отношений собственности становится их исключительный характер. Иными словами, обеспечение прав собственности предусматривает исключение других лиц из числа пользователей ограниченных ресурсов. Исключить других из свободного доступа к ресурсам означает специфицировать права собственности на них. **Спецификация прав собственности** – это закрепление отдельных правомочий за одним или несколькими экономическими субъектами. Государству принадлежит особая роль в данной спецификации (Конституция, законы, акты и т.д.). Смысл и цель спецификации состоит в том, чтобы создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу.

Чем определеннее права собственности, тем сильнее стимул у хозяйствующего субъекта принимать эффективные решения с целью получения наибольшего положительного результата.

4.5. ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ

Форма собственности связана с конкретным владельцем, с тем хозяйствующим субъектом, которому принадлежат средства производства. Исходя из указанного принципа, в современной рыночной экономике необходимо различать две основные формы собственности:

- 1) **частную собственность** (исключительными правами пользуются отдельные индивиды);
- 2) **государственную собственность** (права принадлежат государству и его органам управления).

Частная форма собственности на средства производства, получившая развитие в условиях рыночной экономики, показала свое преимущество по сравнению с государственной формой собственности. Она создает реального собственника, суверенного хозяина, предпринимателя, заинтересованного и ответственного владельца за экономически эффективное воспроизводство средств производства. Кроме этого она формирует конкретную сферу, определяющую эффективное развитие рыночной экономики.

Частная собственность сыграла огромную роль в формировании рыночной экономики. Она является основой становления экономически свободного предпринимателя – движущей силы рыночной экономики.

Государственная форма собственности представляет собой особый вид общественных отношений по поводу собственности на условия производства и результаты труда, при которых как средства труда, так и его результаты принадлежат государству. Главное отличие государственной формы собственности от частной формы заключается в том, что присвоение осуществляется не в пользу частного лица, а в пользу особого собственника – государства.

Государственная собственность на средства производства играет весьма заметную роль во всех странах. В основе осуществления государственной формы собственности лежат объективные причины. Эту форму собственности необходимо рассматривать не в качестве альтернативы частной форме собственности, а как объективно необходимый элемент общей системы собственности. В современном обществе есть сферы деятельности, где частная собственность оказывается менее эффективной, чем государственная. Например, во время войны и послевоенного восстановления экономики, когда возникает потребность в концентрации ресурсов и централизованном управлении.

Государственная собственность является достоянием всех людей данной страны. Управление и распоряжение объектами собственности осуществляют органы государственной власти. В государственной собственности находятся те предприятия, преобразование которых в частную форму нецелесообразно.

Необходимость государственной формы собственности в рыночной экономике признается всеми экономистами.

Что же касается сравнительной эффективности двух форм собственности, то следует заметить, что государственный сектор экономики, функционируя в различных сферах хозяйственной деятельности, в целом развивается по законам рынка и в равной для всех участников конкурентной среде. Поэтому эффективность любой формы собственности определяется формой хозяйствования и уровнем профессионализма управляющего. Вместе с тем надо отметить, что, в конечном счете, государственная собственность проигрывает частной собственности по показателям экономической эффективности за счет меньшего контроля, чем за частным предприятием.

Эти две базисные формы собственности, частная и государственная, существуют в самых различных сочетаниях.

В рамках каждой из них существуют трудовая и нетрудовая формы собственности. **Трудовая собственность** развивается и приумножается от предпринимательской деятельности, ведения собственного хозяйства и других форм, в основе которых лежит труд данного лица. **Нетрудовая собственность** возникает вследствие получения имущества по наследству, дивидендов от акций, облигаций, доходов от средств, вложенных в кредитные учреждения, и других источников, не связанных с трудовой деятельностью.

Современная экономическая система западных стран именуется **смешанной экономикой**. Это означает существование механизма рынка и государственного регулирования экономики. В ней частная собственность преобладает. Расширение государственного сектора усиливает иерархию в данной системе, а это чревато нарастанием транзакционных издержек.

В экономической теории очень часто и неоправданно отождествляются формы собственности с формами хозяйствования.

4.6. ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Формы хозяйствования характеризуются определенным типом организационно-экономических отношений, наилучшим образом обеспечивающим реализацию экономических интересов субъекта собственности.

Частная форма собственности может иметь **индивидуальную форму хозяйствования**, когда собственником средств производства является единственный хозяин, которому принадлежит право присвоения результатов труда. Она может приобретать различные совместные формы хозяйствования: **кооператив, товарищество, союз** и т.п. Присвоение результатов производства при таких коллективных формах хозяйствования может определяться как размером делового участия в собственности, так и другими условиями, оговоренными в уставе.

Наиболее распространенной формой хозяйствования в современной рыночной экономике является **акционерная или корпоративная**. Эта форма хозяйствования представляется как коллективная форма собственности. Однако в тех случаях, когда в отношениях собственности выступают различные кооперативы, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества и т.д., лучше говорить о формах хозяйствования, чем о формах собственности. Указанные формы хозяйствования существуют в рамках частной формы присвоения. Эволюция собственности от индивидуальной до акционерной не дает оснований утверждать, что форма присвоения становится коллективной, потому что:

- 1) собственность может быть либо частной, либо государственной;
- 2) юридическим субъектом права собственности коллектив не является;
- 3) в акционерных обществах собственность принадлежит акционерам формально, а фактически все решения принимают крупные собственники и управляющие. Ими же и присваиваются результаты труда.

Права мелких акционеров (собственников) незначительны; они не выбирают руководителя, не формируют планы производства, не распределяют доходы. В акционерном обществе сохраняется принцип присвоения не по труду, а по капиталу. Система участия в прибыли является способом налаживания сотрудничества, социального партнерства между наемными работниками и собственниками акционерных предприятий. Система акционерного участия является не новой формой собственности, а новым условием реализации собственности. По форме присвоения эта собственность остается частной.

Широкое распространение получила смешанная собственность, образованная на основе государственной и частной собственности. Это такая акционерная форма хозяйствования, где присвоение осуществляется в интересах двух собственников – государства и частного владельца капитала.

Каждая форма хозяйствования характеризуется своей системой организации производства, управления, распределения доходов. В основе выбора формы хозяйствования лежит принцип оптимального согласования экономических интересов собственников капитала.

4.7. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Экономические системы классифицируются в основном по двум признакам. Если основным признаком классификации служит, как и в случае производства, уровень технологического развития, то выделяют:

- **доиндустриальное общество;**
- **индустриальную экономику;**
- **постиндустриальную экономику** (на основе развития и нового качества научно-технического прогресса).

Сегодня есть основание говорить о неоиндустриальном или информационном обществе, основанном на знаниях компьютеризации всех процессов и увеличении доли производства наукоемкой продукции, о так называемой «**новой**» **экономике**.

Если основным признаком классификации являются формы собственности и способы управления экономической деятельностью, то выделяют:

- традиционную экономику;
- рыночную экономику;
- административно-командную (плановую) экономику;
- смешанную экономику.

Традиционная экономика – способ организации хозяйственной жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с существующими традициями.

Традиционная экономика характерна для общества с низким уровнем развития, в условиях которой поведение субъектов при решении основных вопросов определяется обычаями. В основе этих обычаев лежит приспособление к природно-климатическим условиям, т.е. решается проблема выживания.

На смену традиционной экономике пришла рыночная экономика.

Рыночная экономика, или капитализм эпохи свободной конкуренции, основана на частной собственности на ресурсы, на использовании системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В экономике свободного рынка государство не играет никакой роли в распределении ресурсов, все решения принимаются рыночными субъектами самостоятельно, на свой страх и риск. Несмотря на то что участники рынка руководствуются своими собственными интересами, их деятельность направляется, по словам А. Смита, как бы «невидимой рукой» (т.е. конкуренцией) в целях реализации интересов других людей и общества в целом.

Административно-командная экономика характеризуется огромной долей государственной собственности, где большинство предприятий осуществляют свою деятельность на основе государственных директив: все решения о производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг в обществе принимаются государством.

Смешанная экономика характеризуется важной ролью государства в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ. Однако участие государства в рыночной экономике не сводит на нет регулирующую роль рынка. Смешанная экономика, по существу, представляет собой социально-ориентированное рыночное хозяйство.

Особое место в развитии человеческого общества занимает **переходная экономика**. Такая экономика находится в состоянии изменений, перехода от одного к другому типу хозяйства.

Современная рыночная система представляет собой смешанную экономику, т.е. сочетание форм предпринимательской деятельности и значительной роли государства. Это способ хозяйственной жизни, при котором земля и капитал находятся в частной собственности, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется как рынком, так и государством. Проиллюстрируем это на примере экономики некоторых стран.

Шведская модель характеризуется энергичным участием государства в обеспечении экономической стабильности и в перераспределении доходов. Сердцевиной шведской модели является социальная политика. Для успешного проведения ее установлен высокий уровень налогообложения, который составляет более 50 % валового национального продукта. В результате в стране до минимума сведена безработица, относительно невелики различия в доходах различных групп населения, высок уровень социального обеспечения граждан, высока и экспортная способность шведских компаний. Главное достоинство шведской модели состоит в том, что она сочетает высокие темпы экономического роста с высоким уровнем полной занятости и благосостояния населения.

Японская модель экономики отличается развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Планы носят рекомендательный (индикативный) характер и представляют собой государственные программы, ориентирующие отдельные звенья экономики на выполнение общенациональных задач. Для японской экономики характерно сохранение национальных традиций при заимствовании у других стран всего того, что нужно для развития страны. Это позволяет создавать такие системы управления и организации производства, которые дают большой эффект.

В **американской** экономике государство играет важную роль в разработке и соблюдении правил экономической игры, обеспечении НИОКР, свободы предпринимательства, развитии образования, культуры.

Как правило, страны с различными историческими и культурными наследиями, обычаями и традициями используют неодинаковые подходы и методы эффективного использования собственных ресурсов.

4.8. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ, ЦЕЛИ И СРЕДСТВА ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

Экономическая теория исходит из предпосылок о рациональном поведении экономических субъектов. Это означает, что их интересом, целью являются получение максимального результата при данных затратах либо минимизация затрат при заданном результате. **Экономические интересы** – это объективные побудительные мотивы экономической деятельности, связанные со стремлением людей к удовлетворению возрастающих материальных и духовных потребностей. Они выступают главной движущей силой прогресса в экономике и лежат в основе системы экономического стимулирования производства.

Так, домашние хозяйства стремятся получить максимальную полезность от приобретаемых благ в рамках своих доходов. Предприятия нацелены на получение максимума прибыли, на расширение масштабов производства, на завоевание новых рынков. Государство ориентировано на решение интересов общества в целом, на рост общественного благосостояния.

Экономические интересы принято делить на: **личные**, связанные с индивидуальными потребностями домашних хозяйств; **коллективные**, выражающие необходимость удовлетворения потребностей групп населения, предприятий, организаций, всех тех, кто объединен этим общим интересом; **общественные**, представляющие потребности общества в целом, всего государства.

В условиях рыночной экономики приоритетное место занимают личные интересы. Они являются стимулом для ведения экономической деятельности. Производители, ориентируясь на реализацию личных интересов – получение большего дохода, способствуют удовлетворению общественных потребностей через насыщение рынка материальными благами и услугами, повышение их качества, обновление ассортимента.

Политика стран с социально-рыночной экономикой строится таким образом, чтобы гармонизировать все виды интересов. Однако это не исключает противоречий между личными, коллективными и общественными интересами. Их разрешение предполагает вмешательство государства в экономическую и социальную жизнь общества.

Мощным побудительным средством деятельности людей являются экономические стимулы. **Экономические стимулы** – это факторы, усиливающие материальную выгоду, повышающие интерес. Конкретными факторами проявления стимулов являются уровень денежного дохода, положение в обществе, условия труда и т.д. **Интересы и стимулы** способствуют возникновению материальной заинтересованности в ведении дел всеми субъектами экономики.

Однако средства, которыми располагает человек, коллектив или государство для удовлетворения своих потребностей, ограничены. Ограниченность средств удовлетворения потребностей предполагает конкуренцию в борьбе за пользование редкими благами. Отсюда проблема выбора направлений и способов использования благ, удовлетворения потребностей людей. Экономическое поведение людей при ограниченности ресурсов и безграничности потребностей формирует понятие рационального поведения человека, образ человека экономического (*Homo economicus*), т.е. такого человека, в котором заложено стремление получить максимальный результат при минимальных затратах в условиях ограниченности используемых возможностей и ресурсов.

Человек экономический обладает двумя характеристиками: рациональностью и эгоизмом (следование только своим интересам).

4.9. КООРДИНАЦИЯ ВЫБОРА В РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

В хозяйственной деятельности нет хаотического (броуновского) движения: процесс производства, распределения, обмена и потребления, материальных благ и услуг осуществляется организованно.

Для того чтобы осуществлять свой выбор в мире ограниченных ресурсов, хозяйствующий субъект должен располагать необходимой информацией о том, что, как и для кого производить.

Невольно встает вопрос «кто и как организует координацию выбора, осуществляемого людьми в процесс их повседневной хозяйственной деятельности?»

Экономическая теория рассматривает два различных способа координации: спонтанный (стихийный) и иерархический (централизованный).

В стихийных порядках информация, необходимая производителям и потребителям, передается путем ценовых сигналов. Повышение или понижение цены ресурсов и произведенных с их помощью благ подсказывают хозяйствующим субъектам, в каком направлении нужно действовать, т.е. что, как и для кого производить. В любой экономической системе производитель должен осуществлять расчет своих затрат и полученных выгод. Но рассчитать соотношение выгод и затрат можно только с помощью **механизма цен**. Этот механизм и координирует экономический выбор людей. Такой механизм или порядок называется спонтанным (самопроизвольным). Спонтанный порядок возник естественным путем, в ходе развития человеческой цивилизации. Рынок – это и есть спонтанный порядок.

Имеется и другой способ получения информации о том, что, как и для кого производить. Это система приказов и поручений, идущая сверху вниз, от некоего центра к непосредственному производителю. Такая система называется **иерархией**. Примером иерархии является первобытная община, где вождь определяет все и вся. Иерархия – это и командно-административная система (государство в лице Госплана). В форме иерархии осуществляет свою деятельность и предприятие. Иерархия основана не на ценовых сигналах, а на власти руководителя или центрального государственного органа.

В реальной действительности наблюдается сосуществование стихийных порядков и иерархий.

4.10. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

В любой экономической системе с развитыми рыночными взаимосвязями предприятия расходуют значительные средства на поиск и обработку информации о ценах и технологиях, на заключение контрактов, их юридическое оформление, контроль за их исполнением и т.д. Эти издержки зачастую скрыты от стороннего наблюдателя, но участники экономического процесса вынуждены считаться с ними, так как размеры подобных издержек нередко способны превысить экономический эффект от них и разрушить взаимосвязи между предприятиями. Данные издержки в экономической теории получили название **транзакционных (Р. Коуз)**. Транзакционные издержки непосредственно не связаны с производством, а представляют затраты, которые способствуют развитию обмена, заключению сделок. Вот некоторые из них:

1. Издержки поиска информации о контрагентах хозяйственных сделок с целью получения наиболее выгодных условий купли-продажи.

2. Издержки заключения хозяйственного договора (контракта). Для этого требуются затраты времени и денег.

3. Издержки измерения, которые связаны с необходимостью затрат на приобретение измерительной аппаратуры, на получение знаний товароведа или на приобретение торговой марки.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности, связанные с издержками на установление объекта и субъекта собственности, а также с функционированием судебной системы и органов охраны правопорядка (альтернативный способ защиты своей собственности – «крыша»).

5. Издержки оппортунистического поведения, означающего нечестность, обман, скрытие информации. Короче, это просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути. Оппортунистическое поведение влечет за собой ощутимые издержки как до, так и после заключения сделки. Выявление и наказание нарушителя договора связаны с издержками.

Транзакционные издержки пронизывают всю ткань экономической жизни общества. Люди сталкиваются с ними на каждом шагу, даже не осознавая этого. Транзакционные издержки в экономике – это все равно что трение в физике. Если

отсутствуют все перечисленные виды издержек, то обмен происходил бы мгновенно, потому что не требовалось бы направлять ресурсы на те мероприятия, о которых говорилось выше.

Можно сказать, что трансакционные издержки – это издержки самой экономической системы. Любая экономика сталкивается с трансакционными издержками, и экономические агенты стремятся снизить их величину. Задачу минимизации трансакционных издержек выполняют институты.

Институты – это совокупность созданных людьми формальных и неформальных правил, выступающих в виде ограничения для экономических агентов, а также соответствующих механизмов контроля по их соблюдению и защите. Они представляют собой рамки, в пределах которых люди взаимодействуют друг с другом. Институты снижают неопределенность, с которой сталкиваются экономические субъекты в процессе своей деятельности и тем самым способствуют минимизации трансакционных издержек.

Таким образом, оценить эффективность спонтанных порядков или иерархий необходимо не с точки зрения нормативных оценок (плохие или хорошие), а с точки зрения экономии трансакционных издержек. Теория трансакционных издержек помогает понять, почему оказалась неэффективной социалистическая система хозяйства. Управление экономикой органами государственной власти, в особенности, если оно всеобъемлюще, обходится обществу очень дорого. Существует мнение, что попытка построить все общественное производство по типу предприятия оказалось несостоятельной из-за огромных трансакционных издержек. Координация экономики из единого центра является исключительно дорогостоящим методом, и его цена возрастает одновременно с ростом масштабов системы хозяйствования. В конечном итоге оказалось, что подобным методом вообще невозможно решать сугубо экономические задачи.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое экономические отношения?
2. Дайте общую характеристику экономической системы.
3. Какие экономические системы известны человечеству?
4. Что лежит в основе экономической системы?
5. Раскройте понятие «хозяйственный механизм».
6. Каковы полномочия собственника?
7. Из каких прав состоит полный пучок прав по использованию ресурсов?
8. В чем отличие формы собственности от формы хозяйствования?
9. Какой тип экономической системы является преобладающим?
10. Что представляют собой экономические интересы?
11. Охарактеризуйте частную собственность.
12. Почему без права частной собственности производители товаров не могут свободно решать вопросы: что производить? как производить?
13. Совместимы ли централизованное планирование и частная собственность на факторы производства?
14. Какова цель рыночной экономики?
15. Назовите способы координации выбора в различных экономических системах.
16. Дайте характеристику трансакционным издержкам.
17. Что понимается под институтами и какие институты Вы знаете?

Т е м а 5

ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ТОВАР И ДЕНЬГИ

5.1. НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ПРИЗНАКИ

Натуральное хозяйство – это такой тип хозяйства, в котором производство направлено непосредственно на удовлетворение собственных потребностей производителя. При натуральном хозяйстве **общественный продукт образует фонд жизненных средств** для самого производителя: средства производства и средства потребления для текущего потребления и запасов. Непосредственный производитель владеет средствами производства, необходимыми для процесса труда и производства средств существования. **Основой натурального хозяйства** является земледелие, сочетающееся с домашней промышленностью. Отдельное хозяйство представляет собой обособленный, замкнутый «мирок». Общество, в котором господствовало натуральное хозяйство, состояло из массы раздробленных, разобщенных и однородных хозяйственных единиц – патриархальных крестьянских семей, примитивных сельских общин, феодальных поместий. Каждая такая единица производила все виды хозяйственных работ, начиная от добывания разных видов сырья и кончая окончательной подготовкой их к потреблению.

Натуральное хозяйство – исторически первый тип хозяйственной деятельности людей. Оно возникло в глубокой древности, в период становления первобытнообщинного строя, когда началась производственная деятельность человека и появились первые отрасли хозяйства – земледелие и скотоводство. В наиболее чистом виде натуральное хозяйство существовало только у первобытных народов, не знавших общественного разделения труда, обмена и частной собственности.

Натуральное хозяйство создавало непосредственную связь производства с потреблением, что обеспечивало известную устойчивость экономики. Для натурального хозяйства типичны традиционность производства, постоянный характер продукции и отраслевых пропорций, которые воспроизводились без существенных перемен в течение веков и выступали как обязательная хозяйственная норма. Натуральному хозяйству присущи рутинная техника и медленные темпы развития. Вот почему законом развития докапиталистического способа производства является повторение процесса производства в прежних размерах, на прежних основаниях.

Господство натурального хозяйства в докапиталистических формациях не исключало наличия определенных элементов товарно-денежных отношений.

5.2. ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ЕГО ТИПЫ

Товарное производство – форма общественного производства, при которой продукты производятся не для собственного потребления, а для обмена посредством купли-продажи на рынке. С разделением производства на две крупные основные отрасли – земледелие и ремесло – возникает производство непосредственно для обмена – товарное производство. Возникнув в период разложения первобытнообщинного строя, товарное производство получило значительное распространение в рабовладельческом обществе, при феодализме и приобрело всеобщий характер при капитализме.

Под **товарным производством** понимается такая организация общественного производства, при которой товары производятся специализированными обособленными производителями и поступают в потребление посредством обмена на рынке. Отсюда вытекают два условия возникновения товарного хозяйства и развития товарно-денежных отношений. Первое условие – это общественное разделение труда, при котором отдельные производители специализируются на выработке определенных продуктов (один выращивает хлеб, другой – скот, третий изготавливает посуду, четвертый шьет одежду и т.п.). Этот процесс привел к тому, что отдельные производители оказались в зависимости друг от друга: чтобы существовать, человек должен удовлетворять весь комплекс своих потребностей, а производит он только один продукт. Поэтому неизбежно он должен часть произведенного продукта обменять у других производителей на их продукты. Общественное разделение труда – обязательное, но недостаточное условие для возникновения товарных отношений. Только когда возникает второе условие – экономическое обособление производителей, продукт труда неизбежно принимает товарную форму. Экономическое обособление позволяет производителям относительно свободно распоряжаться произведенной продукцией по собственному усмотрению, т.е. быть ее собственником. Следовательно, экономическое обособление неразрывно связано с отношениями собственности на средства производства и результаты труда.

Обособление разнообразных видов трудовой деятельности создает условия для достижения каждым производителем высокого мастерства в избранном им деле, что обеспечивает дальнейшее повышение качества производимых изделий и увеличение их выпуска.

Расширяющееся и углубляющееся разделение труда в ходе развития общества объективно выступало материальной основой зарождения, формирования и прогресса товарного производства. Любое обособление той или иной трудовой деятельности обуславливает отказ от выполнения других видов деятельности или трудовых функций. Однако человеку необходима вся гамма благ для удовлетворения его потребностей. Причем эти потребности постоянно возрастают, изменяются и расширяются. В это же время его трудовая деятельность все больше и больше концентрируется на довольно узком круге выполняемых функций.

Следовательно, чтобы удовлетворить свои потребности хотя бы в одном продукте, от производства которого отказался тот или иной человек, он должен вступать в **отношения обмена** с другими людьми, которые производят данный продукт. Вступая в отношения обмена, каждый товаропроизводитель, получая от своего контрагента какое-то благо, взамен должен уступать, отдавать другие блага. Происходит товарообмен. Первоначально люди вступают в **простой товарообмен** или такие отношения обмена, при которых продажа и купля товаров совпадали во времени и происходили без учета денег. **Формула товарного обмена** имеет следующий вид:

$$T (\text{товар}) - T (\text{товар}).$$

В процессе развития товарных отношений товарообмен претерпел существенные трансформации, пока не был заменен товарным обращением, в основе которого лежат деньги – всеобщее покупательное средство, обладающее способностью обмениваться на любой товар. С возникновением денег обмен разделился на два противоположных и дополняющих друг друга акта: продажу и куплю. Это создало условия, позволяющие включиться в обмен посреднику-купцу. В результате произошло **новое крупное разделение труда** – выделение торговли в особый крупный вид хозяйственной деятельности. Таким образом, **товарное обращение** – это отношения обмена, которые опосредуются денежным эквивалентом. Оно имеет следующую формулу:

$$T (\text{товар}) - Д (\text{деньги}) - T (\text{товар}).$$

Поиски экономической выгоды каждым товаропроизводителем толкали их к расширению торговли. Таким образом, **общая черта товарного производства** в любом обществе – существование рынка, т.е. особой сферы, в которой происходит обмен товаров, столкновение и согласование интересов производителей и потребителей товаров. Простой обмен товаров постепенно сменяется товарным обращением. Стоимость товаров начинает измеряться при помощи денег, приобретает форму цены. Атрибутом развитого товарного производства становятся деньги, выполняющие целый ряд функций.

В товарном производстве действуют присущие ему экономические законы: закон стоимости, законы спроса и предложения, закон денежного обращения. Закон стоимости возник вместе с товарным производством. Согласно этому закону, действующему не только в производстве, но и в сфере распределения, обмен товаров происходит на основе принципа эквивалентности. Эквивалентность обмена – один из важнейших признаков товарного производства.

Товарное производство прошло два этапа в своем развитии: **простое** и **капиталистическое**. Между ними имеются общие черты и различия.

Простое и капиталистическое производство однотипны, они основаны на частной собственности, их характеризует конкуренция товаропроизводителей. Простое товарное производство – исходный пункт возникновения и развития капитализма.

Различия между простым и капиталистическим товарным производством проявляются в характере отношений непосредственных производителей к средствам производства, в различном характере труда, в целях производства и характере всего производственного процесса. При простом товарном производстве собственник средств производства одновременно был и непосредственным производителем – работал он сам или члены его семьи. Цель его производства – удовлетворение потребностей семьи. В этот период производство осуществляется разрозненными, мелкими товаропроизводителями, его характеризуют анархия и конкуренция. При капиталистическом товарном производстве собственник и непосредственный производитель разделяются: средства производства принадлежат капиталисту, работают на него наемные работники. Поэтому труд при капитализме эксплуатируется, а целью производства становится получение прибыли. Произ-

водство при капитализме становится крупным, усиливается его общественный характер. Рабочая сила принимает форму товара.

5.3. ТОВАР И ЕГО СВОЙСТВА

Продукт труда, предназначенный для обмена, есть **товар**. Но для того чтобы стать товаром, продукт должен обладать двумя свойствами: потребительной стоимостью и стоимостью. Способности продукта удовлетворять потребности общества, быть полезным людям – это **потребительная стоимость товара**. Как потребительные стоимости все товары различны и, чтобы обменять одну вещь на другую, нужно, чтобы они обладали общей чертой – имели **стоимость**.

Вопрос о стоимости товара наиболее сложный, так как стоимость в товаре скрыта. Если потребительная стоимость видна (всегда можно определить, какую потребность удовлетворяет та или иная вещь), то для понимания сущности стоимости необходимо сначала обратиться к меновой стоимости. **Меновая стоимость** – это способность товара обмениваться на другой товар в определенных пропорциях. Товары обмениваются, прежде всего, потому, что они имеют разные потребительные стоимости. Никто не будет менять топор на такой же топор или буханку черного хлеба на такую же буханку хлеба, но топор на хлеб обменять можно. Но почему один топор обменивается на одну буханку хлеба, а не на две, три, на половину? За меновыми пропорциями скрывается стоимость, т.е. затраты труда производителей, затраты их физической и умственной энергии на производство товаров. Как потребительные стоимости все товары качественно различны, как стоимости однородны. Производители, обменивая свои товары, сравнивают различные виды труда (плотника, кузнеца, портного и т.д.). Следовательно, в стоимости товара выражаются определенные связи, отношения между производителями. Выходит, что **стоимость** – это **производственное отношение**.

В основе пропорций, в которых обмениваются товары, лежит их стоимость, товары обмениваются в соответствии с количеством затраченного труда на их производство.

Каждый товар носит **двойственный характер**. С одной стороны, он выступает как потребительная стоимость, с другой – он есть результат человеческого труда, т.е. обладает стоимостью. Единство потребительной стоимости и стоимости противоречиво – это внутреннее противоречие товара. Оно заключается в том, что как потребительные стоимости все товары разнородны и несоизмеримы, как стоимости они однородны и соизмеримы.

Один и тот же товар не может использоваться одним человеком как стоимость и потребительная стоимость. Для производителя товар есть вещь, которую он произвел для продажи, прежде всего стоимость – средство обмена на другой товар, на другую потребительную стоимость. Покупатель же приобретает вещь не потому, что она имеет стоимость, а потому, что она обладает потребительной стоимостью, способна удовлетворять его потребности. Следовательно, хотя в товаре стоимость не может существовать без потребительной стоимости и наоборот, но, находясь у конкретного человека, товар как бы теряет одно из этих свойств, оно отрицается. В этом заключается внутреннее противоречие товара как единство противоположностей.

Двойственный характер товара обусловлен двойственным характером труда, создающего товар. Это один из наиболее важных вопросов в трудовой теории стоимости. Труд каждого товаропроизводителя выступает в конкретной форме: это не просто труд, а труд токаря, кузнеца, сапожника и т.д. Конкретные виды труда различаются по трем признакам:

- 1) предметам труда (т.е. материалы, которые обрабатывают);
- 2) орудиям труда (при помощи чего обрабатывают предметы труда);
- 3) приемам воздействия орудий труда на предмет труда, по приемам обработки (т.е. технологии).

В результате конкретного труда получают определенные вещи: сапожник производит обувь, портной – одежду, кузнец – кованые металлические изделия и т.п., т.е. **конкретный труд** создает определенную потребительную стоимость.

В процессе конкретного труда каждый производитель затрачивает свои силы, свою физическую и умственную энергию. Эти затраты человеческой энергии представляют собой абстрактный труд. **Абстрактный труд** характеризует затраты физической энергии производителя на производство товара, создает стоимость данного товара. Значит **стоимость можно определить как овеществленный в товаре абстрактный труд**. Абстрактный труд – категория историческая, он возник вместе с товарным производством. Конечно, затраты человеческой энергии при создании продукта существовали всегда, но абстрактный труд как мера их затрат выделился, когда возникла необходимость сравнения затрат разных видов конкретного труда при обмене результатами деятельности.

Двойственность труда выражается не только в том, что он конкретный и абстрактный, но и в том, что он одновременно частный и общественный. Конкретный труд производителя в товарном производстве выступает как **частный труд**, так как он затрачивается, исходя из интересов производителя, который выпускает то, что он может производить, и только то, что приносит ему на рынке выгоду. Но в то же время этот труд и **общественный**, поскольку товар производится для рынка, для удовлетворения потребностей других людей. Но эта сторона труда скрыта, она проявляется только на рынке: если товар куплен, значит действительно он нужен обществу. Это как бы подтверждает общественный характер затраченных сил и энергии.

Если же товар не будет куплен, то затраты труда на его производство были не нужны, данный труд не является общественным. Следовательно, стоимость товара – это не просто овеществленный абстрактный труд, но еще и общественный труд. Так же, как между стоимостью и потребительной стоимостью, между трудом конкретным и абстрактным существует противоречие между частным и общественным трудом. На поверхности общества труд носит четко выраженный частный характер, хотя одновременно он является и общественным трудом, т.е. трудом не для себя, а для общества.

Стоимость товара определяется затратами труда. Труд в свою очередь может измеряться временем. Но количество труда или рабочего времени, необходимого для производства товара, может быть различным у различных производителей под воздействием разных условий: технической оснащенности рабочего места, квалификации, опыта работника и т.д. Поэтому рабочее время, необходимое для производства товара у отдельного производителя, – это **индивидуальное рабочее время**, и соответственно оно определяет индивидуальную стоимость товара. На рынке товары обмениваются не по индивидуальным затратам, а по общественно необходимыми, т.е. по общественной стоимости. Под **общественно необходимым временем** понимается время для производства данного товара при общественно нормальных условиях производства и при средней умелости и интенсивности труда.

На величину стоимости товара влияет уровень производительности труда работника. Под **производительностью труда** понимаются затраты труда на производство единицы товара или количество товаров, производимых в единицу времени. Производительность труда зависит от уровня применяемой техники и технологии, квалификации работника, организации труда и производства. С ростом производительности труда (т.е. с уменьшением затрат на единицу товара) стоимость единицы товара уменьшается, а общая масса производственных стоимостей не меняется.

Под **интенсивностью труда** понимаются затраты труда в единицу времени. Увеличение темпа работы не влияет на количество труда, нужного для производства одного товара, следовательно, не влияет на стоимость единицы товара, но масса произведенных стоимостей увеличивается.

Труд, создающий товар, может быть простым или сложным. **Простой труд** – это труд неквалифицированного работника, который можно выполнить без специальной подготовки. **Сложный труд** требует затрат на обучение, он создает и большую стоимость. При изучении проблем создания стоимости товара необходимо помнить, что сведение сложного труда к простому, индивидуальной стоимости к общественной происходит на рынке, в процессе обмена товарами, а не является результатом сознательной деятельности людей в этом направлении.

Итак, стоимость товара есть овеществленный в нем абстрактный общественный труд, а стоимость как общественное отношение проявляется только в обмене, в своей конкретной форме – меновой стоимости. Таковы основы одной из первых научных теорий стоимости – трудовой теории стоимости. Она была разработана К. Марксом, хотя основы ее заложил А. Смит и Д. Рикардо, и послужила основой марксистского экономического учения.

Но экономическая теория доказала, а жизнь подтвердила, что трудовая теория стоимости далеко не идеальна. Попытки применить ее на практике доказали, что определение стоимости и цен только по затратам приводит к формированию затратного механизма в народном хозяйстве, и производство превращается в производство ради производства, так как становится выгодным увеличивать затраты на производство товаров.

Одна из серьезных ошибок марксистской теории стоимости заключается в том, что К. Маркс с самого начала отказался от анализа первой стороны товара – потребительной стоимости. Он считал, что она не является предметом политэкономии, и поэтому исследовал лишь вторую сторону товара – стоимость. Ученые следующих поколений обратили внимание на первую сторону товара – потребительную стоимость, на ее роль в развитии человека и общества, в поведении человека в общественном производстве. Результатом явилась другая теория стоимости – теория предельной полезности, которая в результате ее уточнения, усовершенствования стала основой современных экономических теорий стоимости и цены.

5.4. ТЕОРИИ СТОИМОСТИ

Стоимость относится к числу важнейших, сквозных проблем экономики. На основе теории стоимости определяются цели и мотивы деятельности экономических субъектов, выбираются варианты распределения экономических ресурсов и доходов, функционирует процесс рыночного обмена. Таким образом, теория стоимости – это фундамент, на котором строится теоретическая конструкция экономики.

Первый весомый вклад в разработку теории стоимости внесла английская классическая политическая экономия (У. Пэтти, А. Смит, Д. Рикардо). Дальнейшее развитие их взгляды получили в трудах К. Маркса. Стоимость признавалась как единственная исходящая категория экономического анализа. Английская классическая политическая экономия выдвинула теорию **трудовой стоимости**, которая определяет стоимость материальных благ затратами труда в процессе производства. Она предпочла вообще не связывать стоимость товара с его полезностью. Это создало для марксистской теории определенные трудности, поскольку влияние полезности товара на спрос на него отрицать сложно.

В последней трети XIX в. появилась новая экономическая концепция – **теория предельной полезности**. Ее представители Е. Бем-Баверк, К. Менгер, Ф. Визер в качестве исходного явления при определении стоимости избрали отношение человека к вещи, субъективную оценку индивидом полезности различных благ. Это было поистине революционное событие, впоследствии названное маржиналистской революцией (marginal – предельный).

В рамках данной теории было доказано, что ценность блага для потребления определяется не общей (совокупной) полезностью, а так называемой **предельной полезностью**, т.е. полезностью, которую приносит каждая дополнительная единица потребленного блага. Именно предельная полезность, согласно маржиналистской теории, лежит в основе цены блага.

Теория предельной полезности обратила внимание на то, что полезность блага тесно связана с количеством блага. По мере потребления какого-либо блага удовлетворение, получаемое от него, начинает уменьшаться. Это было названо **законом убывающей предельной полезности**.

Создание теории предельной полезности привело к появлению серьезной альтернативы трудовой теории стоимости. Если в трудовой теории стоимости главная роль отводится предложению (издержкам), то в теории предельной полезности утверждается, что главная роль принадлежит спросу (полезности).

Со временем маржинализм стал мощной теоретической системой, с помощью которой анализируют не только спрос (полезность), но и предложение (издержки). На основе маржиналистского подхода изучаются экономические интересы и мотивы деятельности рыночных субъектов, оцениваются различные варианты использования огромных ресурсов, проблемы распределения ресурсов и доходов и пр.

Таким образом, развитие экономической науки постепенно позволило снять с повестки дня вопрос о том, что важнее при формировании стоимости и цены товара – предложение или спрос. С одной стороны, постепенно стало общепризнанным положением о том, что затраты общественного труда стоит оценивать исходя из общественной полезности произведенного продукта. С другой – очевидно, что при определении стоимости обязательным является учет издержек производства.

Подобный подход рассматривает полезность и издержки как равноправные составляющие. Другими словами, равноправными можно назвать влияние на формирование стоимости как производства, так и потребления. Этот подход получил название «логики ножниц» (А. Маршалл). Каким лезвием ножниц режут бумагу? Видимо, обоими. Так и цена на рынке находится под влиянием сразу двух факторов – спроса и предложения, и нельзя сказать, который из них важнее.

Теория предельной полезности и трудовая теория стоимости, действительно, противоположны, но они не противостоят друг другу. По сути, это объективная и субъективная оценка ценности данного товара. Внимание к субъективной оценке товара в конечном счете переориентировало товарное хозяйство, оно стало больше учитывать требования потребителя, изучать его потребности. Производство все больше поворачивалось к человеку, и человек превращался в цель развития производства.

5.5. ЗАКОН СТОИМОСТИ И ЕГО ФУНКЦИИ

Развитие товарного производства и превращение его в современное рыночное хозяйство осуществлялись на основе действия закона стоимости.

Сущность закона стоимости заключается в том, что все товары обмениваются по стоимости на основе затрат общественно необходимого труда. Это не только закон товарного обращения, но и закон производства. **Механизм действия закона стоимости** основан на разнице между индивидуальной и общественной стоимостями товара. Цены товаров тяготеют к их стоимостям и колеблются вокруг них так, что чем полнее развивается товарное производство, тем больше средние цены за продолжительные периоды времени совпадают со стоимостями.

В простом товарном производстве и в условиях развитого рыночного хозяйства закон стоимости выполняет следующие функции:

1. **Регулирует пропорции общественного производства.** Так как цены на рынке зависят от спроса и предложения, то, если предложение не удовлетворяет спрос, а цены на данный товар растут, это означает, что его производители, продавая товар по повышенным ценам, получают значительно большие доходы. В погоне за этими доходами другие производители направляют свои капиталы в данное производство, что ведет к изменению пропорций между отдельными отраслями и производствами. Когда рынок будет насыщен товарами и цены начнут падать, произойдет отток капиталов в другую отрасль, более доходную в данный период. И такой процесс идет постоянно.

2. **Увеличивает дифференциацию товаропроизводителей.** Так как товары продаются по стоимости (т.е. по общественно необходимому затратам), те производители, у которых индивидуальная стоимость выше общественной, не выдерживают конкуренции и разоряются. Те, кто производит товары с затратами ниже общественных, обогащаются.

3. **Стимулирует развитие производительных сил.** Производитель, внедривший какое-либо новшество, позволяющее повысить производительность труда, производит товары с индивидуальной стоимостью, меньшей, чем общественная, а продает их по общественной стоимости. Следовательно, он получает дополнительную прибыль. Это происходит до тех пор, пока новшество не получит общественного распространения, не приведет к снижению общественно необходимых затрат труда. Для того чтобы опять получить дополнительную прибыль, нужно совершенствовать орудия труда, организацию производства и т.п., т.е. развивать производительные силы.

Таким образом, закон стоимости через регулирование пропорций производства, дифференциацию товаропроизводителей и стимулирование развития производительных сил создает необходимые условия для перерастания простого товарного производства в капиталистическое, для дальнейшего развития товарно-денежных отношений и рыночного хозяйства.

5.6. ПРОИСХОЖДЕНИЕ, СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

Товарное производство вызвало к жизни деньги. Вопрос о том, что такое деньги, волновал ученых давно. Много было споров о сущности денег, впрочем, и сейчас бытуют различные точки зрения. Однако существует наиболее устоявшаяся теория – о товарной природе денег.

Обмен возник еще в первобытном обществе, но носил он тогда случайный характер, обменивались возникавшие иногда излишки продуктов. Потому тогда возникла первая – **простая, или случайная, форма стоимости**, когда X товара A приравнивается к Y товара B . В этой форме товар A выражает свою стоимость в товаре B . Товар B служит материалом для выражения стоимости товара A . Товар A находится в относительной форме стоимости, товара B , через который выражается стоимость товара A , – в эквивалентной. Относительная форма стоимости имеет качественную и количественную определенность. Приравнивание товаров A и B друг к другу говорит о том, что у них есть нечто общее и равное. Качественно общее в них то, что **они являются результатами труда и обладают стоимостью**. Но они равны и количественно, так как на **их производство затрачено равновеликое количество труда**.

В товаре-эквиваленте заложены определенные особенности:

1) потребительная стоимость товара-эквивалента служит формой проявления стоимости товара, находящегося в относительной форме;

2) конкретный труд в товаре-эквиваленте становится формой проявления абстрактного труда;

3) частный труд в товаре-эквиваленте становится воплощением общественного труда.

Уже в простой форме стоимости проявляется внутреннее противоречие товара. Товар A выступает как потребительная стоимость, товар B – как стоимость.

С развитием разделения труда развивается и обмен, а также увеличивается предложение товаров на рынках. И простая форма стоимости модернизируется в **полную, или развернутую форму стоимости**:

$$X \text{ товара } A = \begin{cases} Y \text{ товара } B; \\ Z \text{ товара } C; \\ \dots \quad ; \\ K \text{ товара } D. \end{cases}$$

Отличие полной формы от простой состоит в том, что в качестве эквивалента выступает не один, а множество товаров. Но у этой формы свои недостатки, которые заключаются в том, что выражение стоимости товара, находящегося в

относительной форме, не получило законченного выражения, так как ряд эквивалентов не закончен, и стоимость не получает единого выражения.

На практике это затрудняло обмен, поскольку возникали ситуации, когда владельцу товара A нужен был товар B , а владельцу товара B товар A не нужен, а нужен товар C . Владельцу товара C , в свою очередь, не нужен ни товар A , ни товар B , а нужен товар D и т.д. Поэтому в результате развития производства на рынке постепенно выделяется один товар, всегда пользующийся спросом, и **полная форма стоимости превращается во всеобщую форму стоимости:**

$$\begin{cases} Y \text{ товара } B; \\ Z \text{ товара } C; \\ \dots ; \\ K \text{ товара } D \end{cases} = X \text{ товара } A.$$

Особенность данной формы стоимости состоит в том, что все товары находятся в относительной форме и лишь один товар – в эквивалентной. В связи с этим товар-эквивалент приобретает всеобщую форму.

Дальнейшее развитие хозяйственных связей приводит к выделению **единого эквивалента**, и **всеобщая форма стоимости превращается в денежную**. Последняя отличается от всеобщей не по вещественным свойствам товара-эквивалента, а по его общественной роли. Всеобщим эквивалентом (деньгами) становится золото в силу своих естественных свойств: делимости, однородности частей, сохраняемости, портативности. Таким образом, деньги возникли стихийно, в результате развития товарного производства и форм стоимости. Они произошли из товара и сами являются товаром, но товаром особого рода, который противостоит всем другим в качестве всеобщего эквивалента. Являясь товаром, деньги сохраняют все его свойства: имеют стоимость и потребительную стоимость. Стоимость товара «деньги» определяет количество общественного труда, необходимое для добычи одной денежной единицы. Потребительная стоимость денег заключается в способности выполнять функции всеобщего эквивалента. Сущность денег наиболее полно раскрывается в их функциях.

Основная функция денег – **мера стоимости**. Эту функцию выполняет золото: количество труда, затраченного на производство товара, сравнивается с количеством труда, необходимого для производства золота, т.е. определяется, сколько золота соответствует данному товару. Для облегчения измерения был введен масштаб цен. Масштаб цен – это законченное государство количество золота, которое в данной стране принято за единицу. Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется ценой товара.

Вторая функция – **средство обращения**. В данной функции деньги выступают посредником между продавцом и покупателем, между товарами. Формула товарного обращения: $T - D - T$, т.е. товар обменивается (продается) на деньги, чтобы на них купить другой товар.

Третья функция денег – **средство платежа**. Эта функция возникла с развитием кредитных отношений. По сути, и здесь деньги также оплачивают товар или услугу, но с разрывом во времени. Передача товара или оказание услуги не совпадают по времени с оплатой. Сюда могут относиться все оплаты товаров, купленных в кредит, выплата зарплаты, оплата жилья и пр.

Четвертая функция – **средство накопления**. На ранних стадиях развития денежного обращения, когда существовали золотые деньги, изъятие их из обращения превращало золотые монеты в сокровище. Сейчас средством накопления могут служить бумажные деньги. Такие накопления необходимы, когда предстоят крупные покупки или капитальные вложения в производство.

И последняя, пятая функция – **мировые деньги**, т.е. деньги, используемые для расчетов между отдельными государствами на мировом рынке. Совсем недавно эту функцию выполняло только золото, но постепенно выделились устойчивые национальные валюты, к которым перешла эта функция. В настоящее время основным платежным средством на мировом рынке является доллар США.

Современные западные экономисты, как правило, выделяют три функции, присущие деньгам: **меру стоимости, средство обращения и средство накопления**. По их мнению, функция средства платежа входит в функцию средства обращения, а временной фактор не отражает изменения в экономическом содержании функции. Мировые деньги не выделяются в отдельную функцию, так как мировые деньги, т.е. деньги на мировом рынке, могут выполнять любую функцию.

5.7. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА

Денежная система – это исторически сложившееся и законодательно закрепленное устройство денежного обращения в стране. Она включает в себя следующие основные элементы: денежную единицу; виды денег, имеющих законную платежную силу; эмиссионную систему; кредитный аппарат.

Денежные системы прошли длительный путь развития, видоизменяясь вместе с эволюционными экономическими процессами, происходившими в экономиках стран и регионов.

Классификацию денежных систем отдельных государств принято проводить по разным признакам: по виду денег как формы платежного средства, по роли государства в регулировании денежного обращения и т.д.

В зависимости от вида денег различают денежные системы двух типов:

- системы металлического обращения;
- системы бумажно-кредитного обращения.

Денежные системы металлического обращения базируются на металлических деньгах (золотых, серебряных), которые выполняют все функции, присущие деньгам как всеобщему эквиваленту. Обращающиеся одновременно с металлическими деньгами банкноты могут быть в любой момент времени обменены на металлические деньги.

Денежные системы бумажно-кредитного обращения базируются на господстве бумажных или кредитных денег.

Денежные системы, основывающиеся на металлических деньгах, могут быть биметаллическими и монометаллическими. **Биметаллизм** – денежная система, при которой государство закрепляет роль всеобщего эквивалента за двумя ме-

таллами, обычно золотом и серебром. **Монометаллизм** – денежная система, при которой один денежный металл является всеобщим эквивалентом и основой денежного обращения.

В результате мирового экономического кризиса 1929 – 1933 гг. денежные системы, базирующиеся на золотом монометаллизме, уступили место системам бумажных и кредитных денег, не разменных на золото.

В процессе эволюции денежных систем постоянно происходит снижение издержек денежного оборота, обеспечивается экономия затрат. Дорогие, тяжелые, неудобные в хранении и в перевозке золотые и серебряные деньги были вытеснены легкими, портативными знаками стоимости – **бумажными деньгами**. Печатание бумажных денег и выпуск их в оборот требуют меньше затрат, чем добыча драгоценных металлов и обработка их для денежного обращения.

Появление следующего вида денег – **кредитных**, способствовало еще большей экономии затрат. Вексель, чек и другие формы кредитных денег позволяли сэкономить денежные купюры, так как могли выписываться на значительные денежные суммы, исчезла необходимость носить с собой наличные деньги. **Появление кредитных карточек, системы электронных безналичных расчетов** позволило оперативно и независимо от территориального удаления клиентов обслуживать денежные расчеты, существенно снижать затраты на обеспечение денежного оборота.

Все бумажно-кредитные системы объединяются следующими общими свойствами:

1. Происходит **вытеснение золота** из внутреннего и внешнего денежных оборотов. Золото, выполняя по-прежнему функцию сокровища, аккумулируется в золотых резервах банков.

2. Государство берет на себя **регулирование денежного оборота**.

3. Кредитные операции банков **служат основой для выпуска наличных и безналичных денег**.

4. Соотношение пропорций наличного и безналичного оборотов меняется в сторону **уменьшения доли наличных денег**.

Денежная система включает следующие **основные элементы**: денежную единицу, виды денег, имеющих законную платежную силу, эмиссионную систему, кредитный аппарат.

Денежная единица – это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров.

Виды наличных денег, являющиеся законным средством платежа, включают банкноты, казначейские билеты, разменные монеты.

Эмиссионная система представляет собой установленный законом страны порядок эмиссии и обращения денег. В развитых странах выпуск банкнот осуществляется центральными банками, а казначейских билетов и монет – казначействами в соответствии с законодательно установленным в государствах эмиссионным правом.

Во многих развитых странах, начиная с 1970-х гг., было введено наряду с регулированием денежной массы в обращении и **регулирование условий кредита**. Центральные банки обязаны отчитываться перед парламентами о планируемых темпах роста или сокращения денежной массы и объемов кредитных средств на предстоящий год.

5.8. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Под **денежным обращением** понимается процесс непрерывного движения денег в наличной и безналичной формах, обслуживающий процессы обращения товаров и услуг, движения капитала. Обращение денег предполагает их постоянный переход от одних юридических или физических лиц к другим.

Денежное обращение отражает направленные потоки денег между центральным банком и коммерческими банками (кредитными организациями); между коммерческими банками; коммерческими банками и предприятиями, организациями, учреждениями различных организационно-правовых форм; между коммерческими банками и физическими лицами; между коммерческими банками и финансовыми институтами; между финансовыми институтами и физическими лицами. Денежное обращение подразделяется на две сферы: наличную и безналичную.

Налично-денежный оборот (налично-денежное обращение) является непрерывным процессом движения наличных денег, которые представлены банкнотами, или банковскими и казначейскими билетами, металлическими разменными монетами.

Налично-денежный оборот составляет меньшую в процентном соотношении с безналичным оборотом часть. Но, несмотря на это, его роль чрезвычайно велика. Кругооборот наличных денег обслуживает получение и расходование денежных доходов населения, часть платежей предприятий и организаций.

Налично-денежный оборот организуется государством в лице центрального банка. Организация и управление наличным денежным оборотом должны обеспечивать устойчивость и эластичность денежного обращения.

Безналичный денежный оборот – это движение стоимости без участия наличных денег посредством перечисления денежных средств по счетам кредитных учреждений, а также в зачет взаимных требований.

Современный безналичный оборот организован в соответствии с несколькими основными **принципами**.

1. Предприятия обязаны хранить свои средства на счетах в банках. В кассах предприятий разрешается держать лишь небольшие суммы наличных денег в пределах лимита.

2. Основная часть безналичных расчетов должна осуществляться через банк.

3. Требование платежа должно выставляться либо перед отгрузкой товара, либо вслед за ней.

4. Оплата клиентом банка полученных товаров и услуг осуществляется банком только с согласия обслуживаемого юридического или физического лица.

5. Формы безналичных расчетов платежей выбираются предприятием по своему усмотрению.

Соблюдение этих принципов позволяет сохранить законность современного денежного оборота.

5.9. ЗАКОН ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Общим законом денежного обращения является **закон количества необходимых для обращения денег**.

Появление всеобщего эквивалента в денежной форме превращает натуральный обмен потребительных стоимостей в процесс товарно-денежного обращения $T - D - T$, в котором деньги выполняют роль посредника. При этом деньги высту-

пают не как идеальные деньги, а как непосредственно участвующие в обмене. Потому возникает проблема количества денег, необходимых для обращения.

В I томе «Капитала» К. Маркс представил уравнение обмена в следующем виде:

$$\text{Масса денег} = \frac{\text{Сумма цен товаров, подлежащих реализации}}{\text{Число оборотов денежных единиц}}.$$

Кроме того, Маркс дал описание более полной и развернутой формулы количества денег, необходимого для обращения:

$$\text{КД} = \frac{\sum \text{Ц} - \text{К} + \text{П} - \text{ВП}}{\text{Количество оборотов одноименной денежной единицы}},$$

где КД – количество денег, необходимое для обращения; $\sum \text{Ц}$ – сумма цен всех произведенных в обществе товаров и услуг; К – сумма цен товаров и услуг, проданных в кредит; П – платежи, по которым наступил срок; ВП – взаимопогашаемые платежи.

Эта формула указывает на определенность требуемого количества денег. Оно не может быть производным. Например, если растут цены, то даже при неизменном объеме производства и той же скорости обращения денег их масса должна быть увеличена. Если скорость обращения возрастает или уменьшается, а цены и объем производства неизменны, то стране потребуется меньшее или большее количество денег. Если количество денег будет больше, чем требуется для обслуживания товарного оборота, то они потеряют свою покупательную способность, и цены возрастут.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какое хозяйство называется натуральным?
2. Что представляет собой общественный продукт при натуральном хозяйстве?
3. Назовите основные типичные черты натурального хозяйства.
4. Что понимается под товарным производством?
5. Какие условия необходимы для возникновения товарного производства?
6. Чем отличается товарообмен от товарного обращения?
7. Назовите общие черты и отличия между простым и капиталистическим товарным производством.
8. Как Вы понимаете выражение «двойственный характер товара»?
9. Чем обусловлен двойственный характер труда, создающего товар?
10. Дайте характеристику частного и общественного труда.
11. Что такое производительность и интенсивность труда?
12. Какие теории стоимости Вы знаете?
13. Сформулируйте закон стоимости и назовите его функции в экономике.
14. Каковы природа и функции денег?
15. Что представляет собой денежная система и в каких видах она существует?
16. Поясните, что понимается под денежным обращением?
17. Охарактеризуйте наличный и безналичный денежные обороты.
18. Сформулируйте закон денежного обращения.

Т е м а 6

РЫНОК КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

6.1. РЫНОК: УСЛОВИЯ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Установление связей между многочисленными хозяйствующими субъектами, каждый из которых стремится реализовать свой экономический интерес, обеспечивает нормальное непрерывное функционирование экономики. Поэтому основополагающую характеристику рынка можно свести к следующему определению. **Рынок** как экономическая категория – это система экономических отношений между хозяйствующими субъектами, которая базируется на меновых отношениях и платности всех товаров и услуг. Такое определение рынка позволяет избежать упрощенных и по своей сути неверных его трактовок. Не следует понимать под рынком ни место, где происходят торговые операции, хотя оно и называется рынком, ни торговлю как вид деятельности, связанный с куплей и продажей товаров. Когда говорят о рынке, то непременно подразумевают всю совокупность структур экономических отношений между хозяйствующими субъектами на принципе платности предоставляемых товаров и услуг.

Не будет большой ошибкой сказать, что **рынок** – это механизм взаимодействия покупателей и продавцов товаров и услуг по поводу установления цены, обеспечивающий обмен продуктами труда.

Рынок как экономический механизм, пришедший на смену натуральному хозяйству, формировался на протяжении тысячелетий, в течение которых менялось и содержание самого понятия.

По мере разложения натурального хозяйства и развития производства товаров на продажу менялось само представление о рынке. Современный рынок, оставаясь механизмом взаимодействия покупателей и продавцов, превратился в систему регулирования хозяйственной жизни (экономики).

Для возникновения рынка необходимы три условия:

1. **Разделение труда**, которое обязательно ведет к специализации и обмену.
2. **Самостоятельность или обособленность** хозяйствующих субъектов. Товарный обмен обязательно предполагает стремление к взаимовыгодности. А такое стремление возникает на основе экономической самостоятельности, которая

выражается в экономической ограниченности, обособленности интересов. Эта самостоятельность (обособленность) исторически возникает на базе частной собственности. Частная собственность обеспечивает наиболее полную экономическую обособленность производителей. Они сами решают, что, как и для кого производить.

3. Наконец, важным условием возникновения рынка является **свобода предпринимательства и обмена ресурсами**. Ведь общественное разделение труда, специализация, предпринимательство и обмен могут существовать и в иерархических системах, где определяется, кому, что производить и с кем обмениваться произведенной продукцией. Только свободный обмен, существующий в спонтанных порядках, позволяет сформироваться свободным ценам, которые и будут подсказывать хозяйственным агентам наиболее эффективные направления их деятельности.

Данные условия являются необходимыми для возникновения рынка, но не достаточными для его функционирования. Для того чтобы рыночная система могла нормально функционировать и развиваться, должны быть созданы дополнительные условия. К их числу относятся:

1. **Создание многообразия форм собственности и форм хозяйствования**. Любые формы собственности и формы хозяйствования, стимулирующие предпринимательство, конкуренцию и дальнейшее развитие рыночных отношений, должны иметь право на существование.

2. **Формирование резерва факторов производства**. Функционировать и развиваться рыночный механизм может только тогда, когда есть резервы средств производства и рабочей силы, поскольку, для того чтобы восстановить равновесие спроса и предложения в условиях роста цен, нужны не только дополнительные капиталы для вложений в производство, но и дополнительные факторы производства, которые можно приобрести на вложенные капиталы.

3. **Наличие рыночной инфраструктуры**. Она объединяет три основных рынка: рынок товаров и услуг; рынок факторов производства; финансовый рынок. Рыночная инфраструктура обеспечивает мобильность ресурсов, поскольку необходимо постоянное движение ресурсов из отраслей менее эффективных в более эффективные отрасли. Она дополняет рынок и представляет собой институты. Институты – это законы, нормы, традиции, организационные структуры и прочие функциональные образования. Именно институты создают конкурентную среду, в которой функционируют рынки, и определяют систему сдержек и противовесов. Эта система противодействует произволу и деформации рыночных отношений. Но в целом, чем меньше скован производитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

4. **Государственное участие в рыночной экономике**. С помощью государства выстраиваются социально-экономические права населения и система социальных гарантий, налаживаются контакты с мировым рынком, совершенствуется законодательно-правовое поле, через структурную перестройку преодолевается дефицит, привлекается иностранный капитал, ведется борьба с мафией, коррупцией, монополизмом и многое другое.

5. **Демократизация производства при сохранении государственных регуляторов**. При этом надо исходить из того, что рыночная экономика сама по себе не является саморегулирующейся системой, способной к бесконечному процветанию: нельзя полагаться на то, что капитализм развивается сам по себе.

6.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АГЕНТЫ

Из-за ограниченности экономических ресурсов вытекает необходимость хозяйственной деятельности. Зачастую хозяйственную деятельность называют экономической. При этом экономическая (хозяйственная) деятельность есть не что иное, как постоянная работа по оценке, сравнению, отбору альтернативных вариантов использования экономических ресурсов. В хозяйственной деятельности участвуют хозяйствующие субъекты, называемые в экономической теории экономическими агентами.

К **экономическим агентам** относятся домашние хозяйства (отдельные лица и семьи), предприятия (фирмы), государство (органы государственного управления, государственные учреждения), а также некоммерческие организации.

При этом первые три (домашние хозяйства, предприятия и государство) относятся к **рыночным агентам**, а некоммерческие организации – к **нерыночным**.

Отличительная черта экономических агентов – принятие и реализация самостоятельных решений в сфере хозяйственной деятельности.

Положение и роль каждого экономического агента определяются его отношением к факторам производства, которыми он владеет. Одни располагают капиталом, обладают экономической властью, определяют формы хозяйствования, участвуют в управлении, занимаются предпринимательской деятельностью. Другие распоряжаются лишь собственной рабочей силой, их возможности влияния на организацию производства, распределение доходов и участие в управлении ограничены.

К **домашним хозяйствам** принято относить тех, кто осуществляет операции, связанные с ведением домашнего хозяйства, т.е. преимущественно с потреблением. Домашние хозяйства, предоставляя бизнесу факторы производства (рабочую силу, землю, капитал и др.), которыми они располагают, стремятся получить большие доходы. Полученные доходы используются ими на приобретение необходимых товаров, а также для создания сбережений. Как потребители домашние хозяйства независимы, т.е. они вправе принимать решение самостоятельно, но эта независимость ограничивается размерами доходов.

Предприятия – юридические лица, представляющие собой сеть контрактов, по которым передаются права, обязанности и меры ответственности определенного круга лиц. Они осуществляют производственную деятельность, а также инвестирование производства, классифицируются по формам собственности (частные, государственные), по размерам и масштабам производства и занимаются различными видами предпринимательской и коммерческой деятельности с целью извлечения прибыли.

Основные функции государства состоят в обеспечении общественных потребностей и безопасности членов общества. Наряду с этим государство играет важную роль в экономической жизни общества. Оно ведет хозяйственную деятельность, активно вмешивается в экономику, используя различные формы и методы. Существуют различные показатели и критерии экономической активности государства, среди которых можно выделить долю государственных расходов в ВВП, долю налогов в ВВП, размеры государственной собственности, объемы продукции, производимой государственными предприятиями.

Несколько специфические функции выполняют в обществе **некоммерческие организации** (фонды, организации, ассоциации и другие функциональные образования). Их основная задача – удовлетворение потребностей людей, а не получение прибыли, несмотря на то что они могут осуществлять и коммерческую деятельность.

6.3. ФУНКЦИИ И СТРУКТУРА РЫНКА

Рынок оказывает огромное воздействие на все стороны хозяйственной жизни, выполняя ряд экономических функций.

Самая важная **функция рынка – регулирующая**. В рыночном регулировании большое значение имеют спрос и предложение, влияющие на цены. Рост цены – сигнал к расширению производства, снижение цены – к его сокращению. Рынок выступает регулятором производства, а через механизмы законов стоимости, спроса и предложения он устанавливает необходимые воспроизводственные пропорции в экономике.

Рынок выполняет **стимулирующую функцию**. Посредством цен он стимулирует внедрение в производство достижений научно-технического прогресса, снижение затрат на производство продукции и повышение ее качества, расширение ассортимента товаров и услуг.

Следующей функцией рынка является **информационная**. Рынок представляет собой богатый источник информации, знаний, сведений, необходимых хозяйствующим субъектам. Он дает информацию о качестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые на него поставляются. Наличие информации позволяет каждому предприятию сверить собственное производство с меняющимися условиями рынка.

Посредническая функция рынка заключается в том, что в нормальной рыночной экономике с развитой конкуренцией потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика продукции. В то же время продавцу предоставляется возможность выбора наиболее подходящего покупателя. На рынке осуществляется реализация стоимости и доведение товаров до потребителя, и таким образом рынок служит связывающим звеном между производителем и потребителем.

Рынок выполняет и **санирующую функцию**. Он очищает общественное производство от экономически слабых, жизненно неспособных хозяйственных единиц и, наоборот, поощряет развитие эффективных и перспективных предприятий.

Рынок решает также проблемы уровня жизни, структуры и эффективности производства. Механизм рынка освобождает экономику от дефицита товаров и услуг, который противоречит экономическим интересам участников рынка. Расхождения между появлением потребности и ее удовлетворением возможны, но они носят временный характер.

Рынок влияет на все фазы воспроизводства – производство, распределение, обмен и потребление. В этом смысле рынок есть саморегулирующаяся система воспроизводства, все звенья которой находятся под постоянным воздействием спроса и предложения.

Структура рынка – это совокупность взаимосвязанных качественных и количественных соотношений между отдельными элементами рынка, характеризующая ее устойчивую определенность и обеспечивающая функционирование рынка. Это внутреннее расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка.

Рынок связан как с производственной, так и с финансовой сферой. В него включены элементы, непосредственно связанные с обеспечением производства, а также элементы материального и денежного обращения. В соответствии с этим рынок имеет многообразную структуру, которую можно классифицировать по различным признакам.

По объектам обмена в первую очередь выделяют три рынка: рынок товаров и услуг, рынок труда и рынок капиталов. Затем необходимо назвать: денежный рынок, рынок ценных бумаг (фондовый рынок), валютный рынок, рынок информации, рынок инвестиций, рынок инноваций и другие.

В пространственном разрезе выделяют местный (локальный) рынок, который ограничивается одним или несколькими районами страны: национальный рынок, расположенный в пределах национальной территории; мировой рынок, охватывающий все страны мира.

По механизму функционирования различают свободный, монополизированный и регулируемый рынки.

В соответствии с действующим законодательством той или иной страны различают легальный (функциональный) и нелегальный (теневой) рынки.

По степени насыщенности товарами и услугами выделяют равновесный, дефицитный и избыточный рынки.

В экономике существуют не только отдельные, изолированные рынки, но и единая рыночная система, все элементы которой находятся в определенных соотношениях друг с другом.

6.4. ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА

Под **рыночной инфраструктурой** понимается система учреждений, служб и организаций, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке. Ее характеризует комплекс элементов, институтов и видов деятельности, создающих организационно-экономические и правовые условия для нормального функционирования рынка.

Организационная база инфраструктуры рынка включает снабженческо-сбытовые, брокерские и другие посреднические и коммерческие организации крупных промышленных предприятий.

Материальная база инфраструктуры состоит из транспортных систем, складского хозяйства, информационной системы и средств связи.

Важной частью инфраструктуры рынка является **система законодательства**, регулирующая правовые взаимоотношения хозяйствующих субъектов и определяющая «правила рыночной игры».

Элементом инфраструктуры рынка выступает **кредитная система**. Она включает банки, страховые и инвестиционные компании, фонды организаций, обладающих правом коммерческой деятельности. В кредитную систему входят все, кто способен мобилизовать временно свободные средства, превратить их в кредиты, а потом в инвестиции. Ядро кредитной системы – **банковская система**, включающая в себя центральный, коммерческие, ипотечные и инвестиционные банки.

Важнейшими элементами рыночной инфраструктуры являются ярмарки, аукционы и биржи.

Ярмарка представляет собой регулярный рынок, который организуется в определенном месте. Она может быть местом периодической торговли или местом сезонной распродажи товаров одного или многих видов.

Аукционы имеют дело с продукцией, которой на рынке недостаточно. Здесь главным ориентиром является получение максимальной цены за какой-либо товар. На аукционе происходит публичная продажа товара. Продаваемые товары достаются тому покупателю, который назвал самую высокую цену.

Биржа – это место встречи покупателей и продавцов, где заключаются сделки. Различают товарные, фондовые биржи и биржи труда.

6.5. КРУГООБОРОТ ТОВАРОВ, ДОХОДОВ И РАСХОДОВ. ПОТОКИ И ЗАПАСЫ

Экономика – это миллионы предприятий, учреждений, различных организаций и домашних хозяйств. Между ними существует сложная система связей. Покажем самую простейшую картину экономических связей – укрупненную **схему движения товаров, доходов и расходов**, в которой представлены только две основные хозяйственные единицы: домашние хозяйства и предприятия. В этой схеме движения разнообразных товаров, доходов и расходов изображены в виде потоков, протекающих между предприятиями и домашними хозяйствами, объединяющих их в хозяйственную систему.

В схеме кругооборота (рис. 6.1) все ресурсы принадлежат домашним хозяйствам.

Домашние хозяйства предъявляют спрос и потребляют товары. Они оплачивают их за счет доходов, которые получают, предоставляя в распоряжение предприятий рабочую силу, капитал и землю.

Предприятия включают факторы производства в производственный процесс и поставляют готовые товары домашним хозяйствам, где они и потребляются, заканчивая свое движение, и процесс кругооборота начинается снова. Масса денег или товаров, циркулирующая в течение определенного периода времени (год, квартал, месяц), называется **поток**. Движение потоков товаров и денежных

средств осуществляется постоянно. Потоки товаров и денег исчисляются за определенный отрезок времени, например за год. Один миллион автомашин, произведенных в течение года, – это **годовой поток**, в то время как три миллиона автомашин, имеющихся в наличии на определенную дату, – это **запас**. К запасам относятся материальные ценности, оборотные средства в виде сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов, готовой продукции, хранимые на складе и предназначенные для последующего использования. Запасы представляют собой метод резервирования ресурсов для обеспечения бесперебойности производства и обращения, уменьшения опасности возникновения простоев. Существуют расчетные нормы запасов. Запасы, превышающие эти нормы, называются **сверхнормативными**.

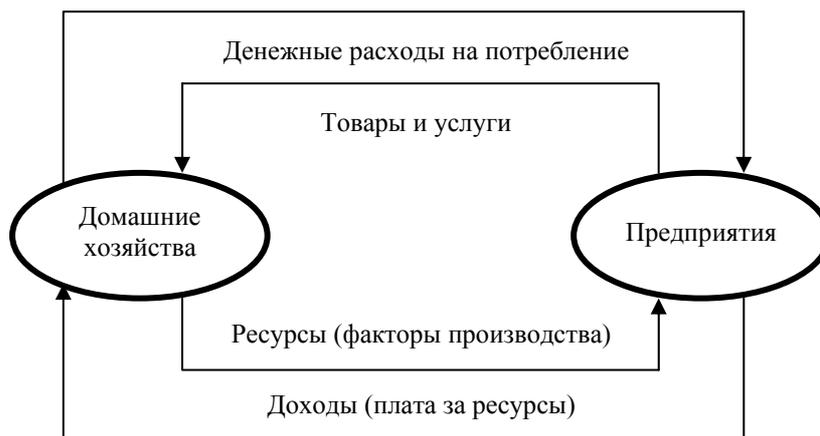


Рис. 6.1. Кругооборот товаров, доходов и расходов

Целью управления товарными потоками и запасами являются оптимизация применения ресурсов предприятия и мобилизация возможностей внутри предприятия для повышения эффективности, уменьшения затрат и роста доходности.

Потоки являются показателями, характеризующими те или иные процессы за определенный период времени, (например, размер произведенной продукции, заработная плата работников и т.д.).

Запасы характеризуют наличие ресурсов в определенное время, по состоянию на ту или иную определенную дату, (например, наличие и возрастной состав основных фондов или реальный основной капитал на начало года или другой отчетный период).

Из всех потоков нас интересует весь продукт, произведенный страной за год (чаще его называют валовым внутренним или валовым национальным продуктом). Он представляет собой агрегированный поток, т.е. выражает рыночную стоимость всех товаров и услуг, произведенных за год. Валовой внутренний продукт включает конечную продукцию, готовую для употребления. Он также является суммарным доходом всех владельцев экономических ресурсов.

Валовой внутренний продукт может быть рассчитан как совокупный доход от производства товаров и услуг (прямая линия со стрелкой в нижней части схемы). Он может быть подсчитан и иначе – как совокупный расход на покупку произведенных товаров и услуг – прямая линия в верхней части (рис. 6.1).

Деньги и в верхней, и в нижней части схемы движутся в направлении, противоположном направлению товаров. При этом совокупные доходы равны совокупным расходам.

Если увеличивается выпуск продукции, то соответственно возрастают расходы и доходы. Предприятия нанимают дополнительных работников, закупают дополнительное сырье, топливо, материалы, устанавливают дополнительное оборудование, увеличивают выплаты заработной платы, возрастает размер прибыли. И вновь расходная и доходная части производимого продукта равны.

Данную схему можно усложнить, если в процесс экономического кругооборота включить, например, государство и финансово-кредитные организации (в основном банки). Суть от этого не изменится.

6.6. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РЫНКА

Рынок, независимо от его конкретного вида, базируется на четырех основных элементах: спросе; предложении; цене; конкуренции.

Спрос (платежеспособный) – это представленная на рынке потребность в определенном количестве тех или иных товаров, которые потребители могут купить при сложившихся ценах и денежных доходах.

Предложение – это количество товаров, которое имеется в продаже при данной цене.

Изменения соотношений между спросом и предложением порождают колебания рыночных цен. Через эти колебания устанавливается **равновесная цена**, при которой обеспечивается равновесие спроса и предложения и в конечном итоге равновесие производства и потребления.

Цена – это денежное выражение стоимости. Однако обычно цену трактуют как количество денег, которое уплачивает покупатель продавцу за определенный товар.

Конкуренция – это экономическая борьба, соперничество между товаропроизводителями за получение максимальной прибыли путем использования наиболее выгодных условий производства и сбыта продукции.

Цель каждого предпринимателя – максимизация прибыли, а следовательно, и расширение масштабов хозяйственной деятельности. Это неизбежно приводит к взаимной борьбе предпринимателей за более выгодные условия производства и сбыта товаров, к росту объемов производства. Предприниматели выступают по отношению друг к другу как соперники или конкуренты.

Если предложение какого-либо товара больше, чем спрос на него, то увеличивается конкурентная борьба между продавцами. Каждый из них, чтобы продать свой товар, вынужден снижать цену, что ведет за собой сокращение производства данного товара. Если спрос больше, чем предложение, то продавцы повышают цену, что стимулирует увеличение предложения данного товара.

Конкуренция является необходимым элементом рыночного механизма. Экономисты считают конкуренцию одной из причин роста эффективности производства. Именно конкуренция заставляет предприятия внедрять достижения научно-технического прогресса, совершенствовать технологию производства, снижать затраты на производство продукции и оказание услуг.

Конкуренция может быть ценовой и неценовой, внутриотраслевой и межотраслевой.

Ценовая конкуренция основана на привлечении покупателей за счет продажи товаров по более низкой цене, чем аналогичных по качеству товаров конкурентов.

Неценовая конкуренция есть соперничество вне маневрирования ценами (повышение качества продукции, овладение передовой технологией).

Внутриотраслевая конкуренция представляет собой состязание между товаропроизводителями одной отрасли общественного производства, т.е. производящими однородную продукцию, за получение максимальной прибыли.

Межотраслевая конкуренция есть один из видов конкурентной борьбы между товаропроизводителями различных отраслей народного хозяйства, т.е. производящими разнородную продукцию, за получение более высокой нормы прибыли на свой капитал. Посредством межотраслевой конкуренции осуществляется стихийный перелив капиталов из одной отрасли в другую и устанавливаются пропорции воспроизводства общественного капитала.

Нечестность, обман, сокрытие информации означают оппортунистическое поведение.

Оппортунистическое поведение – это методы конкурентной борьбы, связанные с нарушением принятых на рынке норм и правил конкуренции. Поэтому не допускается: неправомерное получение, самовольное использование или разглашение конфиденциальной научно-технической, производственной и торговой информации; распространение ложных сведений в рекламной информации; распространение ложных сведений в рекламной информации относительно способа, места изготовления или качества товаров, использование которых может ввести общественность в заблуждение относительно свойств товара; утверждения, способные дискредитировать предприятие, его промышленную или торговую деятельность и т.д. Другими словами, оппортунистическое поведение – это просчитанные усилия по сбиванию конкурента с правильного пути.

Все четыре основных элемента рынка – спрос, предложение, цена и конкуренция – находятся во взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности, а в совокупности образуют механизм рынка.

6.7. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА

Рыночная система обладает определенным внутренним порядком и подчиняется определенным закономерностям, способна саморегулироваться и эффективно функционировать.

Рыночный механизм – это механизм формирования цен и распределения ресурсов, взаимодействия продавцов и покупателей товаров и услуг по поводу установления цен, объема производства и его структуры. Рыночный механизм функционирует в соответствии с системой экономических законов: закона стоимости, законов спроса и предложения, закона убывающей предельной полезности, закона убывающей отдачи и т.д. Действие этих законов проявляется через основные элементы механизма рынка.

Рассмотрим модель отдельно взятого рынка свободной конкуренции. **Взаимодействие его основных элементов** раскрывает механизм функционирования рынка.

Пусть на товарном рынке, например, велосипедов, существует режим свободной конкуренции. Это значит, что на нем представлено множество потребителей и покупателей, нуждающихся в велосипедах и имеющих средства для их приобретения. Экономический интерес потребителей состоит в том, чтобы купить товар и удовлетворить свою потребность. Им противостоят продавцы – производители велосипедов. Затрачивая ресурсы на производство и сбыт велосипедов, они заинтересованы в прибыльной продаже этого товара.

Потребители приходят на рынок с определенным объемом совокупного дохода, предназначенного для приобретения велосипедов. Несмотря на то что им хотелось бы купить товар подешевле, они осознают, что у продавцов другие заботы – продать подороже. Поэтому любители велосипедов предлагают за них так называемую **цену спроса** – предельную мак-

симальную цену, за которую покупатели еще согласны взять товар. Выше ее рыночная цена подняться не может, так как у потребителей нет денег на покупку.

Между ценой спроса и количеством продаваемой продукции существует взаимная связь. Когда цена спроса велика, покупателей товара немного, сохраняется небольшой объем продаж. Если же цена спроса снижается, товар становится более доступным, число потребителей растет вместе с количеством продаваемых изделий. Зависимость между ценой спроса и количеством продаваемого товара, характеризующая рыночное поведение потребителя, называется **кривой спроса**.

Производители – продавцы стремятся продать товар подороже, сознавая, что у потребителей иные интересы. В результате образуется **цена предложения** – предельная минимальная цена, по которой производители еще готовы продать свои изделия покупателям. Рыночная цена не может опуститься ниже цены предложения, потому что производство и сбыт стали бы нерентабельными (неприбыльными).

Чем меньше цена предложения, тем меньшее количество велосипедов поступит в продажу, поскольку у многих изготовителей издержки производства и сбыта окажутся выше этой сравнительно небольшой цены, что сделает невыгодным выпуск товара. По мере повышения цены предложения будут возрастать и число производителей, и объем поставок на рынок. Рыночное поведение продавцов характеризуется **кривой предложения**.

Интересы производителей и потребителей совпадают в точке пересечения кривых спроса и предложения. Это равновесное состояние рынка, при котором достигается наилучший объем производства и продаж, равный оптимальной величине покупок и потребления, а рыночная цена становится **ценой равновесия**. Действительно, изготовителям невыгодно дальнейшее повышение цены и расширение предложения, ибо тогда товар не найдет спроса, а они обанкротятся. Соответственно и потребителям не приходится рассчитывать на приобретение большего количества товара или на снижение его цены: такое развитие ситуации противоречит интересам производителей.

6.8. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР

Характер конкуренции может быть различным, что существенно влияет на способ достижения рыночного равновесия. Различия в характере рыночной конкуренции связаны с существованием различных рыночных структур. Рыночные структуры отличаются друг от друга по количеству и размерам функционирующих на данном рынке предприятий, характеру производимой этими предприятиями продукции, возможностями входа на рынок новых предприятий и выхода из него, а также доступностью информации, необходимой для принятия экономических решений.

Наиболее эффективно рыночный механизм действует в условиях свободной или совершенной конкуренции.

Рынок совершенной конкуренции характеризуется:

- множеством покупателей и продавцов;
- высокой мобильностью факторов производства;
- отсутствием барьеров на пути вступления на рынок или выхода из него;
- однородностью продаваемой продукции;
- равным доступом всех участников рыночных отношений к информации.

На рынке совершенной конкуренции доля каждого участника в продажах или покупках незначительна. Поэтому ни один из продавцов или покупателей сам не в состоянии воздействовать на рыночную цену.

Совершенная конкуренция – это абстракция. В чистом виде она никогда и нигде не существует. Лишь некоторые рынки по своим характеристикам могут приближаться к совершенной конкуренции (например, рынок зерна). Поэтому совершенную конкуренцию можно рассматривать как первый шаг для уяснения принципов функционирования рыночного механизма.

Если хотя бы один из пяти признаков совершенной конкуренции отсутствует, то такая рыночная структура называется **несовершенной конкуренцией**. Различают три основных вида несовершенной конкуренции:

1. **Чистая монополия**, когда на рынке одно предприятие является единственным продавцом товара и услуг и границы предприятия и отрасли совпадают. В условиях чистой монополии предприятие-монополист имеет возможность устанавливать свою цену и получать максимально возможную прибыль.

2. **Олигополия**, когда в отрасли существует незначительное число предприятий (5 – 7), производящих как однородную продукцию, так и дифференцированную.

3. **Монополистическая конкуренция**, которая характеризуется наличием на рынке сравнительно большого числа мелких и средних предприятий, производящих дифференцированную продукцию.

Независимо от типа рыночных структур, важно отметить, что необходимыми условиями их нормального функционирования являются экономическая свобода, самостоятельность, независимость субъектов экономических отношений.

В системе современных экономических отношений особую роль играет естественная монополия. **Естественная монополия** – такая ситуация на рынке, при которой предприятие является монополистом в силу географических, геополитических или природно-климатических условий того или иного региона или сегмента рынка. Это неизбежная, официально признанная монополия на производство товаров и услуг, достигающая минимальных долгосрочных средних издержек при очень больших масштабах производства.

6.9. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РЫНОЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Рынку принадлежит важная **позитивная роль**. Он:

- 1) естественным образом, без команд соединяет интересы производителей и потребителей (продавцов и покупателей);
- 2) освобождает экономику от дефицита товаров и услуг;
- 3) эффективнее других хозяйственных систем решает основные проблемы экономики (уровень жизни, структура и эффективность производства, качество продукции);

- 4) способствует развитию научно-технического прогресса, побуждает применять новейшие технологии и рационально использовать ресурсы;
- 5) формирует и воспитывает рационального «экономического человека», для которого характерны расчетливость и предприимчивость, готовность идти на риск, ощущение личной ответственности за свои действия;
- 6) устанавливает четкую зависимость между реальным вкладом в создание необходимого потребителю товара и размером получаемого дохода;
- 7) материально заинтересовывает производителей в удовлетворении тех потребностей, которые выражаются через спрос. Под влиянием рыночных сил происходит отборка малоэффективных или вовсе неэффективных товаропроизводителей;
- 8) является саморегулирующей системой, способной эффективно функционировать без прямого вмешательства государства.

Есть достаточные основания утверждать, что рынок относится к разряду общечеловеческих ценностей, является достоянием всей мировой цивилизации и останется таковым в обозримом будущем.

Рынок имеет много достоинств, его возможности велики, однако ему присущи и **негативные стороны**. Существуют области, где механизм рынка не срабатывает. При всей своей позитивной роли он не в состоянии обеспечить эффективное решение ряда стратегических задач развития экономики, социальных проблем. Рынок предоставлен самому себе и характеризуется анархичностью и стихийностью, приводящими к экономическим потерям и снижению эффективности хозяйствования. Рынок обостряет проблему социального неравенства, порождает значительную дифференциацию доходов, имущественное расслоение населения.

Рыночная конкуренция приводит к экономической дифференциации производителей, высвобождению работников из производства, образованию безработицы, обострению социального положения малообеспеченных слоев общества и обездоленности значительной части населения. Рынок благоприятствует экономически сильным группам потребителей, в то время как экономически слабые группы (пенсионеры, инвалиды, молодежь и др.) остаются порой обделенными.

Рынок не восприимчив к долгосрочным общегосударственным программам, связанным с ликвидацией социального неравенства, экологией, обустройством территорий. Он не в состоянии самостоятельно реализовать стратегические цели в области науки и техники, осуществить в масштабе всей национальной экономики крупные структурные сдвиги, ориентированные на перспективу.

От механизма рынка не приходится ждать соблюдения социально-экономических прав человека: рыночное распределение характеризуется значительным неравенством, право на труд для тех, кто может и хочет работать, не соблюдается.

Рынок не способен регулировать внешнеэкономические связи, не обеспечивает производство общественных товаров (оборона, охрана общественного порядка, государственное управление, энергетическая система и т.д.). «Провалы» рынка наблюдаются при решении проблем в области фундаментальной науки и техники, организации денежного обращения, при решении региональных и межгосударственных проблем.

Поэтому совершенно необходимо активное вмешательство государства в экономические процессы. Именно государство способно взять на себя ведущую роль в регулировании рыночного хозяйства. Без государственного вмешательства невозможно развитие самой рыночной системы.

6.10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ

Экономическая эффективность – это способ действий, обеспечивающий получение в результате осуществляемых усилий и затрат ресурсов максимального (наилучшего) результата.

Социальная справедливость в сфере экономики – это соответствие системы экономических отношений (преимущественно отношений распределения) потребностям, интересам человека, которые господствуют в данном обществе. Более подробно, под социальной справедливостью понимается обеспечение работой каждого трудоспособного, получение достойной заработной платы, социальное обеспечение инвалидов, детей без родителей, свободный доступ граждан страны к образованию, здравоохранению, спорту, культуре и т.д.

Рыночная система не обеспечивает социальной справедливости. Напротив, многие ее векторы имеют противоположную направленность.

Экономическая эффективность в принципе противоречит социальной справедливости в таких сферах, как перераспределение ресурсов в пользу малоимущих, поддержание всеобщей занятости, решение экономических проблем и др.

Противоречие между экономической эффективностью и социальной справедливостью – это отражение противоречия между производством и потреблением.

Экономическая эффективность, направленная на увеличение общественного продукта, достигается наилучшим образом в рамках рыночной системы с преобладанием частной собственности. Однако такая система неизбежно порождает **усиление социальной дифференциации**, так как в ней преобладает распределение по факторам производства, если государство устраняется от перераспределения доходов граждан. **Социальная справедливость** реализуется главным образом через перераспределение доходов между различными группами населения, что ограничивает стихийное действие механизмов рыночной экономики. Развитие современной рыночной экономики предполагает определенную меру выравнивания доходов, создание социальных гарантий и равных стартовых условий для всех слоев населения.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте определение понятия «рынок».
2. Какие условия необходимы для возникновения рынка? Конкретизируйте их.
3. Что такое экономические агенты и на какие группы они подразделяются?
4. Какие экономические функции выполняет рынок?
5. Что представляет собой структура рынка?
6. Покажите схематически структуру рынка по объектам обмена.
7. Что понимается под инфраструктурой рынка?
8. Начертите схему кругооборота товаров (услуг), доходов и расходов.

9. Представьте схему кругооборота товаров (услуг), доходов и расходов с участием государства.
10. Что такое потоки и запасы?
11. Дайте характеристику основным элементам рынка.
12. Какие виды конкуренции вы знаете?
13. Как функционирует рыночный механизм?
14. Какие рыночные структуры Вы знаете и что является причиной их существования?
15. Каковы преимущества и недостатки рыночной организации хозяйства?
16. В чем заключается противоречие между экономической эффективностью и социальной справедливостью?

II. МИКРОЭКОНОМИКА

Т е м а 7

ТЕОРИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

7.1. ПРЕДМЕТ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономика каждой страны представляет собой сложный народнохозяйственный комплекс. В его составе взаимодействуют многочисленные хозяйственные единицы – предприятия. Микроэкономика и есть та область экономической науки, которая исследует экономическую деятельность предприятий.

Микроэкономический анализ имеет дело со всей совокупностью обособленных производителей и потребителей, с детальным изучением их поведения, мотивов и интересов. Исследуя деятельность предприятий и отраслей, микроэкономика оперирует такими понятиями, как «затраты», «результаты», «полезность», «цена», «прибыль», «эффективность» и другими, анализирует динамику их показателей в сложившихся рыночных условиях. Если говорить о микроэкономике как предмете науки, то здесь можно применить такое высказывание, что «... микроэкономика – это среда обитания бизнеса».

Важно иметь в виду, что микроэкономический анализ – такая же важная часть экономической науки, как и макроэкономика. Они взаимосвязаны и дополняют друг друга, а грань между ними бывает порой весьма условна.

Несмотря на то что современная экономика – сложный хозяйственный комплекс, в котором функционируют многочисленные предприятия, их более мелкие подразделения (цехи, участки), а также объединения предприятий, подотрасли и отрасли, основной формой организации производства является все же предприятие.

Предприятие – основное звено народного хозяйства. Оно выступает как особая форма функционирования производительных сил и производственных отношений. На предприятии происходит соединение рабочей силы со средствами производства, осуществляется создание продукта, проявляется действие экономических законов.

Зачастую понятие «предприятие» отождествляют с понятием «фирма». Однако это неправомерно. Эти понятия не совпадают, поскольку фирма, как правило, включает в себя не менее двух предприятий.

7.2. СПРОС И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕГО

Чтобы глубже понять, как функционируют предприятия и рынки, необходимо начать с анализа спроса и предложения.

Спросом называется количество товаров и услуг, которое будет куплено по определенной цене за определенный временной период. Он является формой выражения потребности, представленной на рынке и обеспеченной соответствующими денежными средствами. Иначе говоря, спрос выступает в виде платежеспособной потребности. Рынок не реагирует на потребность, не обеспеченную платежеспособностью покупателя.

Действует **закон спроса**, суть которого заключается в том, что спрос на товары изменяется в обратной зависимости от цены. Это происходит по двум причинам:

- при снижении цены потребитель может приобрести больше товара;
- товар при снижении цены на него дешевле относительно других товаров, и приобретать его становится выгоднее.

Понятно, что при повышении цены спрос сокращается.

Закон спроса не действует в трех случаях:

- 1) при ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен;
- 2) для некоторых редких и дорогостоящих товаров (золото, драгоценности, антиквариат и др.), являющихся средством помещения денег;
- 3) при переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары (например, переключение спроса с маргарина на масло: снижение цен на маргарин не ведет к увеличению спроса на него).

Зависимость между ценой и спросом выражается в виде графика (рис. 7.1).

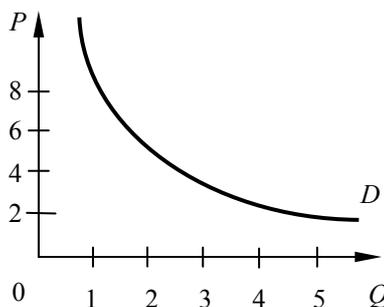


Рис. 7.1. График спроса:

P – цена товара; Q – величина спроса на товар

Кривая спроса D показывает в графическом виде объем спроса на товар при каждом значении цены. Кривая спроса обычно убывающая.

На изменение спроса влияют и **неценовые факторы**. К ним относятся:

- изменения в денежных доходах населения;

- изменения в структуре населения, например, его старение. Увеличение числа пенсионеров увеличивает спрос на лекарства, медицинское обслуживание;
- изменение цен на другие товары, особенно на товары-заменители (субституты). Так, рост цен на сливочное масло вызывает повышение спроса на маргарин;
- экономическая политика государства. Например, денежные пособия, выплачиваемые государством малоимущим слоям населения, увеличивают спрос на товары, потребляемые этой группой населения;
- изменение потребительских предпочтений под воздействием рекламы, моды.

Объем спроса на некий товар – это количество товара, которое покупатели желают приобрести на рынке за некоторый период (день, месяц, год).

Важно различать **объем спроса** и сам **спрос**. На изменение объема спроса влияет изменение цены, что отражается на кривой спроса. На изменение спроса оказывают влияние и неценовые факторы, что отражается сдвигом кривой спроса.

В рыночном механизме функция спроса является определяющей. Именно она заставляет производителя выпускать необходимые населению товары, улучшать их качество и ассортимент. Спрос в свою очередь зависит от потребностей людей: с изменением потребностей меняется и спрос.

7.3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕГО

Предложением называется количество товара или услуг, которое производители готовы продать по определенной цене за определенный период. Зависимость между ценой и предложением уже не обратная, а прямая. **Закон предложения** гласит: предложение изменяется в прямой зависимости от изменения цены. По мере роста цен производители предлагают к продаже большие количества товаров, а по мере их падения – меньшие.

Зависимость между ценой и предложением показана на графике (рис. 7.2).

Кривая предложения S показывает в графическом виде количество предлагаемого товара при каждом значении цены. Кривая предложения обычно возрастающая. Изменение значения цены влияет на изменение **объема предложения**. Это изменение находит отражение на кривой предложения.

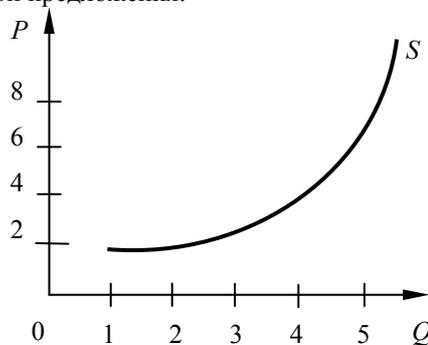


Рис. 7.2. График предложения:
 P – цена товара; Q – величина предложения товара

Реакция предложения на цену объясняется тем, что, во-первых, предприятия, занятые в отрасли, при повышении цены задействуют новые мощности, что приводит к увеличению предложения. Во-вторых, в случае продолжительного и устойчивого повышения цены в эту отрасль устремятся другие производители, что еще более увеличит производство и предложение.

Однако в краткосрочном плане увеличение предложения не всегда наступает немедленно за повышением цены, так как может не оказаться резервов для увеличения производства, а расширение мощностей и перелив капиталов из других отраслей обычно не могут быть осуществлены в короткие сроки. Но в долгосрочном периоде за повышением цены всегда следует увеличение предложения.

Предложение так же, как и спрос, может изменяться под влиянием **неценовых факторов**, к которым относятся:

- изменение издержек в результате технических нововведений, изменение источников ресурсов, налоговой политики, стоимости факторов производства;
- выход на рынок новых предприятий увеличит предложение вне зависимости от цен;
- изменение цен на другие товары, приводящие к переливу ресурсов: уход предприятий уменьшит предложение;
- природные катастрофы, политические действия, войны, разрушая экономику, влияют на сокращение предложения.

Под влиянием неценовых факторов меняется само **предложение**. Изменение предложения отражается сдвигом кривой предложения.

Предложение связывает производство с потреблением. Реагируя на возникающий спрос, производство начинает увеличивать выпуск товаров, улучшать их качество и уменьшать издержки их изготовления, а тем самым увеличивать общий объем предложения на рынке.

Объем предложения определяется общей суммой предложений товаров, продаваемых на рынке.

7.4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Взаимодействие между спросом и предложением лучше всего можно понять, если рассматривать кривые спроса и предложения совместно. В результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается **рыночная цена**. Она фиксируется в точке E , в которой пересекаются кривые спроса D и предложения S . Эта точка называется **точкой равновесия**, а цена – **равновесной** (рис. 7.3).

Точка равновесия характеризует такое состояние рынка, когда объем спроса на товар равен объему его предложения, а установившаяся цена устраивает одновременно и продавца, и покупателя. Если предложение превысит спрос, то товар перестанут покупать, и поэтому продавцы вынуждены будут снижать цены. Когда же спрос превысит предложение, то цена повысится.

При ценах ниже равновесной имеет место избыточный спрос, означающий превышение объема спроса над объемом предложения. Это обстоятельство находит выражение в дефиците товаров. При ценах выше равновесной существует избыточное предложение (излишек), означающее превышение объема предложения над объемом спроса.

Если рынок не находится в состоянии равновесия, то цены движутся в направлении к равновесному уровню. Когда имеет место избыточный спрос, производители (продавцы), обладая рыночной властью,

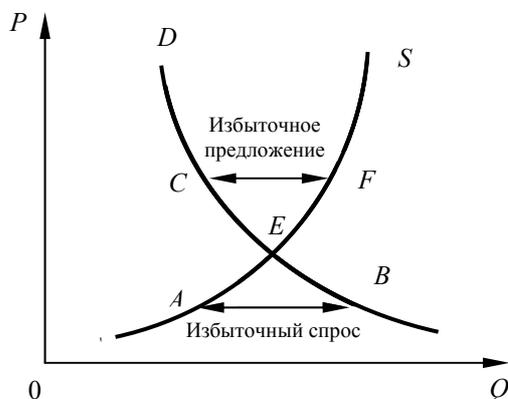


Рис. 7.3. Рыночное равновесие

могут диктовать условия купли-продажи потребителям (покупателям) поднимать цены и при этом продавать столько продукции, сколько хотели бы по более высоким ценам. Такая ситуация на рынке характеризуется как **рынок продавца**.

Когда на рынке наблюдается значительное превышение предложения над спросом (избыточное предложение), давление со стороны нереализованных товаров заставляет производителей снижать цену, а потребители получают возможность широкого выбора товаров. Такая ситуация получила название **«рынок покупателя»**.

Саморегуляцию рынка и восстановления равновесия (на прежнем или новом уровне) А. Смит описал как действие **«невидимой руки»**.

Рыночное равновесие, определяемое через равенство объемов продаж и покупок, предполагает соблюдение определенных условий.

Во-первых, равновесие рассматривают по отношению к какому-либо отдельному виду товаров, а от изменения цен других товаров при этом абстрагируются, считая их цены неизменными. Ясно, что в жизни, в реальном рыночном механизме это условие не соблюдается. Но тем не менее, для теоретического анализа приходится рассматривать сначала явления обособленно.

Во-вторых, следует учитывать, что при этом не происходит увеличение доходов покупателей, цены товаров, конкурирующих с данным товаром, не меняются и т.п. Обычно, когда фиксируют изменение спроса и предложения, а также условий рыночного равновесия, то оговаривают, что указанные соотношения имеют место только **«при прочих равных условиях»**. Эта фраза как раз и указывает, что рассматриваемые рыночные отношения применимы к некоторому идеальному рынку совершенной конкуренции, в котором отсутствуют монопольные цены. Кроме того, имеется в виду, что другие факторы при этом не учитываются. Поэтому равновесие между спросом и предложением в данном случае принято называть **частичным**, поскольку оно касается только некоторого частного товара и не рассматривает процесс изменения равновесной цены с течением времени.

Проблему изменения равновесной цены в зависимости от временного периода подробно исследовал А. Маршалл, который ввел понятия мгновенного, краткосрочного и долгосрочного равновесия.

7.5. МГНОВЕННЫЙ, КРАТКОСРОЧНЫЙ И ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОДЫ РАВНОВЕСИЯ

При мгновенном равновесии предложение товара не меняется, но в связи с увеличением спроса равновесная цена на него увеличивается. Эту ситуацию можно изобразить на графике путем передвижения точки равновесия вверх по прямой линии, изображающей постоянное предложение (рис. 7.4).

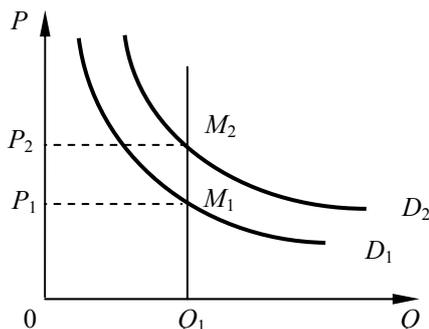


Рис. 7.4. Мгновенный период рыночного равновесия

Краткосрочное равновесие устанавливается за более длительный промежуток времени, когда предложение увеличивается, но число предприятий, производящих товар, не меняется. Убедившись в том, что данный товар пользуется спросом, то же самое число предприятий начинает увеличивать его производство. При этом равновесная цена будет ниже той, которая возникает при мгновенном равновесии (рис. 7.5).

Наконец **долгосрочное**, или **нормальное равновесие** устанавливается, когда изменяется как объем используемых ресурсов для производства товара, так и число предприятий. Благодаря этому предложение товара увеличивается, а это приводит к понижению равновесной цены. Таким образом, долгосрочное равновесие называется нормальным потому, что оно отражает типичную ситуацию, когда возникает конкуренция между предприятиями и в результате устанавливается относительно длительное равновесие между спросом и предложением (рис. 7.6).

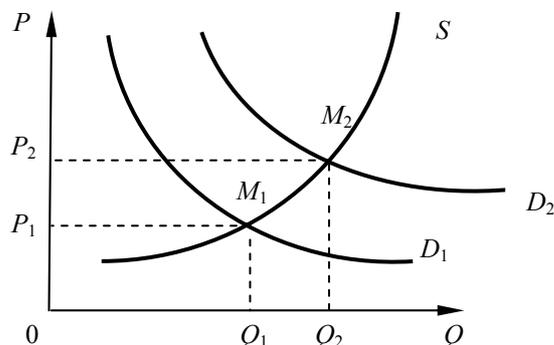


Рис. 7.5. Краткосрочный период рыночного равновесия

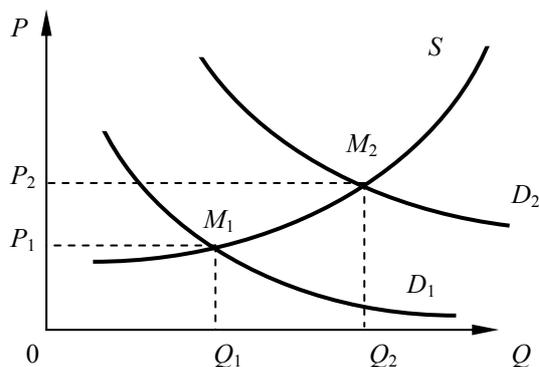


Рис. 7.6. Долгосрочный период рыночного равновесия

Понятия мгновенного и краткосрочного равновесия можно рассматривать как временные этапы для установления нормального равновесия между спросом и предложением. Но такое равновесие следует понимать не статически, как неизменное, а динамически.

Краткосрочная кривая спроса относится к той ситуации, когда покупатели не полностью приспособились к изменениям цены. **Долгосрочная кривая спроса** показывает, как объем спроса зависит от цены в ситуации, когда покупатели имеют возможность полностью приспособиться к изменениям цены.

Краткосрочная кривая предложения относится к ситуации, когда продавцы не полностью адаптировались к изменениям цены. **Долгосрочная кривая предложения** показывает, как объем предложения зависит от цены в ситуации, когда продавцы имели время для полной адаптации к изменениям цены.

7.6. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

С повышением цен на продукцию предприятия можно ожидать снижения спроса на нее. Активная деятельность конкурентов, выпускающих продукты-заменители и продающих их по более низким ценам, также может привести к снижению спроса на продукцию предприятия. В то же время с ростом доходов населения предприятие может рассчитывать на расширение покупательского спроса и, соответственно, увеличение сбыта предлагаемой продукции.

Однако как изменится величина спроса при повышении или понижении цены продукции? Обычно предприятие, повышая цену, рассчитывает на рост выручки от продаж. Однако возможна ситуация, когда повышение цены приведет не к росту выручки, а наоборот, к ее снижению за счет сокращения величины спроса и, соответственно, уменьшения сбыта.

Поэтому для предприятия при планировании объема и структуры производства важно знать, какое воздействие на величину спроса могут оказать изменения цены продукции, доходов потребителей или цен на товары-заменители, производимые конкурентами.

Мера реакции одной величины на изменение другой называется **эластичностью**. Эластичность показывает, на сколько процентов изменится одна переменная величина при изменении другой на один процент. Примером может служить **эластичность спроса по цене**, или **ценовая эластичность спроса**, которая показывает, насколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1%. Другими словами, эта величина измеряет

чувствительность объема спроса к изменению цены товара при условии, что остальные факторы, влияющие на спрос, неизменны.

Показатель (коэффициент) ценовой эластичности спроса (E_p) определяется по формуле:

$$E_p = \Delta Q / \Delta P,$$

где ΔQ – прирост величины спроса, %; ΔP – прирост цены, %.

Показатель ценовой эластичности спроса для всех товаров является отрицательной величиной. Действительно, если цена товара снижается – величина спроса растет, и наоборот. Однако для оценки эластичности используется абсолютная величина показателя (знак «минус» опускается).

Например, снижение цены стирального порошка на 5 % вызвало увеличение спроса на него на 10 %. Показатель эластичности будет выглядеть следующим образом:

$$E_p = 10 / -5 = -2; \quad |E_p| = 2.$$

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса больше 1, то мы имеем дело с **относительно эластичным спросом**. Иными словами, процентное изменение цены в данном случае приведет к большему процентному изменению величины спроса.

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса меньше 1, то **спрос относительно неэластичен**. В этом случае процентное изменение цены повлечет за собой меньшее процентное изменение величины спроса.

При коэффициенте эластичности, равном 1, говорят о **единичной эластичности**. Процентное изменение цены в этом случае приводит к такому же процентному изменению величины спроса.

Рассмотрим два варианта графиков спроса (рис. 7.7, 7.8).

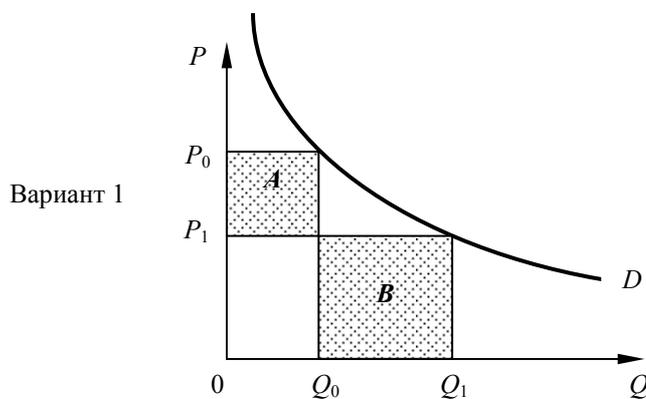


Рис. 7.7. Спрос эластичен по цене:
 $P_0 = 300$ р.; $P_1 = 200$ р.; $Q_0 = 10$ шт.; $Q_1 = 30$ шт.

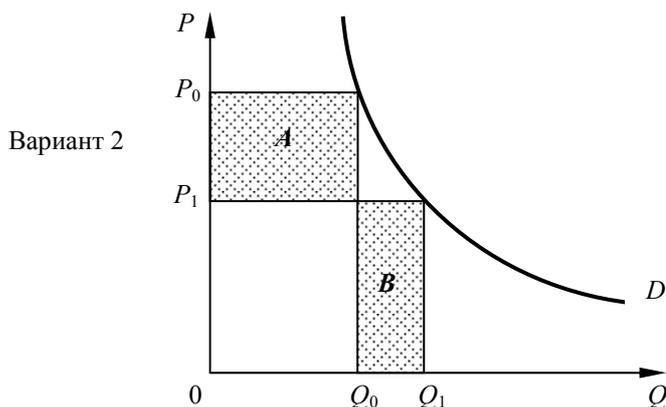


Рис. 7.8. Спрос неэластичен по цене:
 $P_0 = 300$ р.; $P_1 = 200$ р.; $Q_0 = 10$ шт.; $Q_1 = 12$ шт.

Снижение цены с P_0 до P_1 на 100 р. (на 33 %) приведет к росту величины спроса с Q_0 до Q_1 на 20 шт. (на 200 %). Коэффициент эластичности будет равен 6 ($200 : 33$), т.е. больше 1, и спрос эластичен. Выручка от реализации увеличится с 3000 р. (300×10) до 6000 р. (200×30), т.е. вырастет в 2 раза. Заштрихованные прямоугольники A и B показывают выручку от реализации продукции до и после снижения цены в условиях эластичного спроса. Площадь прямоугольника B больше площади прямоугольника A в 2 раза.

Снижение цены на 100 р. с P_0 до P_1 увеличит величину спроса только на 2 шт. Выручка от реализации при этом упадет с 3000 р. (300×10) до 2400 р. (200×12). Естественно, что при такой ситуации предприятие не будет снижать цену своей продукции, опасаясь снижения своих доходов.

Существуют два крайних случая. В первом случае возможно существование только одной цены, при которой товар будет приобретаться покупателями. Любое изменение цены приведет либо к полному отказу от приобретения данного товара (если цена повышается), либо к неограниченному увеличению спроса (если цена будет снижена). Спрос при этом

является **абсолютно эластичным**, показатель эластичности бесконечен. Такое возможно на совершенно конкурентном рынке или в условиях инфляции в ожидании повышения цен. Графически этот случай можно изобразить в виде прямой, параллельной горизонтальной оси (рис. 7.9).

Другой крайний случай представляет собой пример **абсолютно неэластичного спроса**: изменение цены не отражается на величине спроса, например, цены на хлеб, на соль. График абсолютно неэластичного спроса выглядит как прямая, перпендикулярная горизонтальной оси (рис. 7.10).

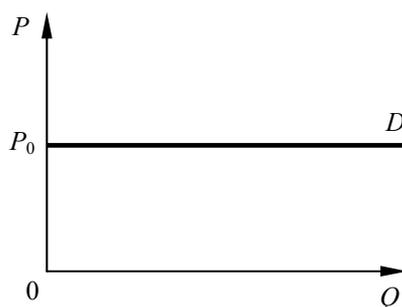


Рис. 7.9. Спрос абсолютно эластичен

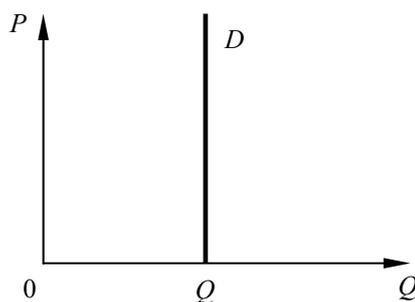


Рис. 7.10. Спрос абсолютно неэластичен

Таким образом, абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса может изменяться от нуля до бесконечности:

$1 < |E_P| \leq \infty$ – спрос эластичен;

$0 \leq |E_P| < 1$ – спрос неэластичен;

$|E_P| = 1$ – спрос с единичной эластичностью.

Для измерения **эластичности спроса по цене** необходимо подсчитать процентное изменение величины спроса, процентное изменение цены и соотносить их:

$$E_P = (Q_1 - Q_0) / Q_0 : (P_1 - P_0) / P_0,$$

где Q_0 и Q_1 – спрос до и после изменения цены; P_0 и P_1 – цены до и после изменения.

Важным фактором, оказывающим воздействие на эластичность спроса, является наличие товаров-заменителей. Чем больше на рынке продуктов, призванных удовлетворять одну и ту же потребность, тем больше возможность для покупателя отказаться от приобретения данного конкретного продукта в случае повышения его цены, тем выше эластичность спроса на данный товар.

Другим важным обстоятельством, влияющим на ценовую эластичность, является фактор времени. В краткосрочном периоде спрос менее эластичен, чем в долгосрочном.

Для определения степени влияния на величину спроса на данный товар изменения цены другого товара используется понятие **перекрестной эластичности спроса**. **Коэффициент перекрестной эластичности** – это отношение процентного изменения спроса на товар A к процентному изменению цены товара B :

$$E_C = ((Q_1^A - Q_0^A) / Q_0^A) : ((P_1^B - P_0^B) / P_0^B).$$

Значение коэффициента перекрестной эластичности зависит от того, какие товары мы рассматриваем – взаимозаменяемые или взаимодополняемые.

Если товары взаимозаменяемые, коэффициент перекрестной эластичности будет положительным. Так, подорожание сливочного масла вызовет увеличение спроса на маргарин. Если товары являются взаимодополняемыми (автомобиль и бензин), величина спроса на них будет изменяться в том же направлении, что и цены, а коэффициент эластичности будет отрицательным. В случае, когда товары являются независимыми, коэффициент перекрестной эластичности равен нулю.

Измерив перекрестную эластичность, можно определить, являются ли выбранные товары взаимодополняемыми или взаимозаменяемыми и, соответственно, как изменение цены на какой-то один вид продукции, производимой предприятием, может сказаться на спросе на другие виды продукции того же предприятия. Такие расчеты помогут оценить решения по изменению цен на выпускаемую продукцию.

Для оценки эластичности спроса может быть выбрана не только цена, но и другие экономические переменные, например доход. **Эластичность спроса по доходу** измеряется как отношение процентного изменения спроса на товар к процентному изменению доходов потребителей. Измерив эластичность спроса по доходу, можно определить, относится ли данный товар к категории **нормальных** (когда рост доходов приводит к росту спроса) или **низших** (когда реакция обратная).

Основная масса потребительских товаров относится к категории нормальных. С ростом доходов потребители больше покупают одежды, обуви, высококачественных продуктов питания, товаров длительного пользования. Однако есть товары, спрос на которые обратно пропорционален доходам потребителей (крупы, сахар, хлеб, соль и т.п.). Эластичность спроса по доходу на промышленные товары обычно бывает больше, чем на продовольственные.

7.7. ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

По той же формуле, что и коэффициент ценовой эластичности спроса, рассчитывается **коэффициент эластичности предложения** по цене. Различие состоит только в том, что вместо величины спроса берется величина предложения.

$$E_S = ((Q_1 - Q_0) / Q_0) : ((P_1 - P_0) / P_0),$$

где Q_0 и Q_1 – предложение до и после изменения цены; P_0 и P_1 – цены до и после изменения.

Измерив эластичность предложения по цене, можно получить ответ на вопрос, насколько производство той или иной продукции реагирует на изменение цены.

Предложение, поскольку оно связано с изменением производственного процесса, медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос. Поэтому фактор времени является важнейшим в определении показателя эластичности предложения.

Теория эластичности спроса и предложения имеет важное практическое значение. Например, увеличение производственных издержек вынуждает предприятие повышать цену продукции. Что произойдет со сбытом и доходами? Снизятся ли они, или вообще не изменятся? Компенсирует ли рост цены сокращение прибыли за счет потери части потребительского спроса? Чтобы ответить на эти вопросы и правильно выбрать ценовую стратегию предприятия, надо знать эластичность спроса и эластичность предложения на данный товар.

Эластичность спроса является важным фактором, влияющим на ценовую политику предприятия. Допустим, что какое-то предприятие построило многоквартирный дом и решает вопрос, по какой цене следует сдавать квартиры в аренду. Расходы на эксплуатацию дома фактически не зависят от того, сколько квартир будет сдано. Если предприятие знает спрос на квартиры и его эластичность, оно может определить, по какой цене следует сдавать в аренду эти квартиры, чтобы обеспечить максимальную выручку. При этом максимальная выручка может достигаться даже в том случае, если часть квартир останется пустовать.

С понятиями эластичности спроса и эластичности предложения связано понятие гибкости цены. **Гибкость цены** может быть определена как величина, обратная эластичности. Она показывает влияние изменения спроса и предложения на изменение цены.

7.8. ПОСЛЕДСТВИЯ УСТАНОВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВОМ НЕРАВНОВЕСНЫХ ЦЕН

Иногда государство, преследуя социальные цели, идет на установление максимальных и минимальных цен, по которым производителям позволено продавать свою продукцию.

Рассмотрим, что происходит на рынке в случае «ценовой поддержки», т.е. при установлении более высоких цен по сравнению с равновесными, например на рынке зерна (рис. 7.11).

Пусть первоначально рынок находится в равновесии в точке E . В целях поддержки фермеров правительство устанавливает минимальную цену зерна P_1 , которая превышает равновесную. У фермеров повышается стимул к расширению производства зерна до объема Q_2 . Однако на рынке нет спроса на такой объем зерна, и у фермеров образуется излишек, равный разнице между объемом предложения зерна Q_2 по цене P_1 (цена пола) и объемом спроса Q_1 по этой же цене. В результате затраты потребителей составят площадь прямоугольника OP_1AQ_1 , а затраты правительства (налогоплательщиков) – площадь прямоугольника Q_1ABQ_2 .

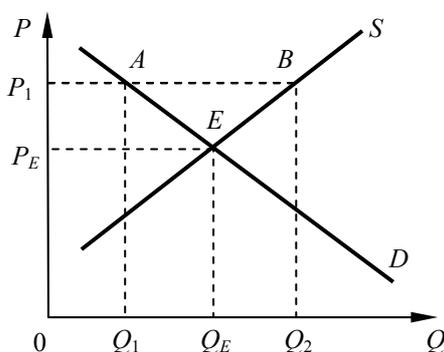


Рис. 7.11. Ситуация на рынке в случае «ценовой поддержки»

Теперь рассмотрим, что произойдет на рынке в случае установления государством «потолка цен», т.е. такого уровня цен, выше которого производители не вправе продавать свои товары и услуги, например на рынке автомобилей (рис. 7.12).

Допустим, что на рынке установилась равновесная цена P_E , а государство установило «потолок цены» P_2 ниже равновесной цены. В результате этого покупатели получают выигрыш в размере площади трапеции $P_2P_EEE_1$. Выгода покупателей за счет продавцов – это основной ожидаемый эффект, на который рассчитывало государство, вводя контроль над ценами. Однако в результате принятия данного решения будут проявляться непредвиденные эффекты. В первую очередь возникнет дефицит, потому что величина спроса Q_2 при цене P_2 за автомобиль больше, чем при равновесной цене. Размер

дефицита в краткосрочном периоде составит отрезок $Q_E Q_2$.

На появившийся дефицит покупатели и продавцы начинают активно реагировать. В долгосрочном периоде установление «потолка цен» приведет к тому, что производители автомобилей сократят их производство и рынок переместится из состояния E в точку E_1 , а дефицит еще больше возрастет. Общий размер дефицита будет представлен теперь отрезком $Q_1 Q_2$.

Потребители в создавшихся условиях смогут приобрести только то количество автомобилей, которое будет предложено на рынке, т.е. Q_1 . Данный объем недостаточен, и между потребителями возникает конкуренция. Они вынуждены платить гораздо более высокую цену P_1 по сравнению с установленной «ценой потолка».

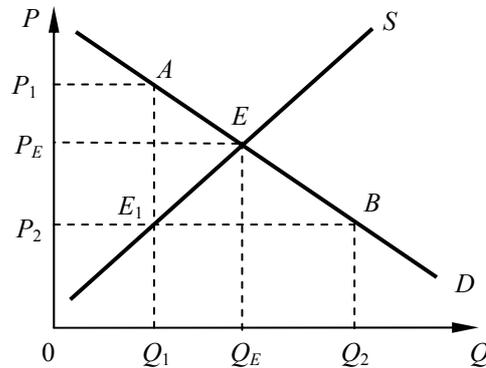


Рис. 7.12. Ситуация на рынке в случае установления «потолка цен»

Таким образом, государственный контроль за ценами нарушает функционирование рыночного механизма, в результате чего общество несет потери.

7.9. ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВ НА РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Рассмотрим воздействие на рыночное равновесие различных налогов, которые устанавливаются на деятельность предприятия. К числу таких налогов относится, например, акцизный налог.

Пусть первоначальное состояние на рынке какого-либо товара характеризуется как равновесное.

Допустим, что правительство вводит акцизный налог на данный товар в размере T р. на каждую его единицу. Введение налога вызывает смещение кривой предложения S влево – вверх на величину T . Это происходит вследствие того, что ранее производители согласны были предложить Q_E товара при цене P_E , теперь же они согласны предложить то же количество товара, но уже по цене на T р. выше прежней P_E (рис. 7.13).

В результате изменения рыночного равновесия производителям достается выручка от продажи по прежней цене P_E , а излишек продажной цены, равный величине налога T , пойдет государству. Заметим при этом, что налог не изменяет количество товара, которое покупатели желают приобрести по новой цене, и не приводит к смещению кривой D .

Новое состояние рынка характеризуется величинами Q_1, P_1, P_2 . На графике видно, что объем Q_1 меньше прежнего Q_E , а цена P_1 , которую платит покупатель, выше первоначальной равновесной цены P_E , которую фактически получает продавец (без налога), ниже первоначальной. Разница между ценами P_1 и P_2 достается государству в виде налога.

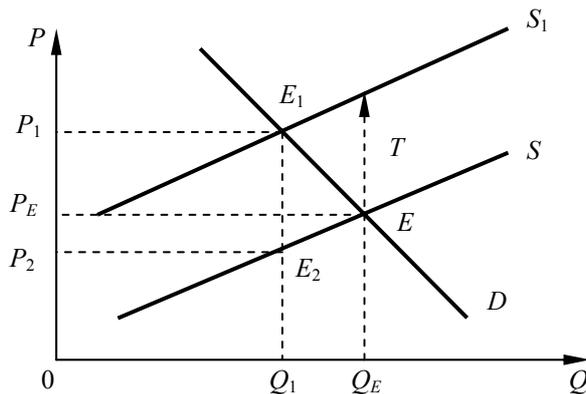


Рис. 7.13. Изменение рыночного равновесия под влиянием налога

Таким образом, в результате введения акцизного налога сокращается как объем производства, так и объем потребления. Кроме того, покупатели платят более высокую цену, а продавцы получают более низкую по сравнению с первоначальной равновесной цену. Следовательно, налог ухудшает экономическое положение и покупателей, и продавцов.

Распределение налогового бремени между покупателями и продавцами зависит от эластичности спроса и эластичности предложения на отдельные виды товаров.

Вводя налог, государство стремится ликвидировать несовершенство рынка – неспособность эффективно распределять ресурсы. Однако в действительности только рынок способен удержать экономику в эффективном состоянии, обеспечивая выигрыш рыночным агентам.

7.10. ИЗЛИШКИ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Напомним, что представляют собой понятия «цена спроса» и «цена предложения».

Цена спроса – это максимальная цена, которую согласны уплатить потребители при покупке товара. Цена спроса не

В целом можно сделать вывод, что купля-продажа товаров по сложившейся на рынке цене является взаимовыгодной для продавцов и покупателей. И те и другие получают в результате обмена определенные излишки. Но это достигается только в условиях совершенной конкуренции. Любое отклонение от конкурентного равновесия приведет к потерям общественного благосостояния.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем суть рыночного спроса и закона спроса?
2. Что лежит в основе спроса покупателя на какой-либо товар?
3. Какие цели преследует покупатель при покупке товара?
4. Назовите основные факторы, влияющие на спрос.
5. Что показывает кривая спроса?
6. Всегда ли действует закон спроса?
7. Чем отличается цена спроса от рыночной цены?
8. Покажите на графике примеры возможного изменения спроса и объема спроса.
9. Что такое предложение товара и какова суть закона предложения?
10. Как влияют на предложение ценовые и неценовые факторы?
11. В чем различие между изменением предложения и изменением объема предложения?
12. Изобразите на графике кривую предложения.
13. Что такое рыночное равновесие?
14. Влияет ли фактор времени на рыночное равновесие?
15. В чем состоит экономический смысл стабильности равновесия?
16. Охарактеризуйте рынок покупателя и рынок продавца.
17. Что представляет собой ценовая эластичность спроса и предложения?
18. Какие крайние случаи эластичности спроса по цене Вы знаете?
19. Что такое эластичность спроса по доходу?
20. Что представляет собой перекрестная эластичность?
21. Каково практическое применение теории эластичности?
22. Каковы последствия установления государством неравновесных цен?
23. Как влияют налоги на рыночное равновесие?
24. Что такое излишек потребителя и излишек производителя и каковы причины их образования?

Т е м а 8

ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

8.1. ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

Когда предприятие произвело новую, более совершенную продукцию, перед ним встают вопросы: по какой цене продавать эту продукцию, какая цена окажется приемлемой для потребителя и какое количество продукции будет продано?

Для этого предприятие проведет анализ спроса на продукцию, изменения доходов покупателей, определит факторы, от которых зависит потребительский выбор.

Главным фактором потребительского выбора является полезность товара. Понятие **полезности** было введено в научный оборот английским философом И. Бентамом. В настоящее время оно, наряду с понятием стоимости, занимает одно из центральных мест в экономической науке.

Полезностью (U) называется способность блага (товара) удовлетворять потребности человека. Полезность – это суждение человека о благе. Ясно, что полезность – это субъективное понятие, т.е. один и тот же товар будет иметь разную полезность для разных людей. Например, учебник по экономической теории будет иметь большую полезность для экономиста, нежели для юриста. Подобные сравнения справедливы и для других товаров.

Однако, если выбранный товар полезен для потребителя, существуют обстоятельства, ограничивающие возможности покупателя в его приобретении. Такими ограничителями являются цена и доход. Например, мясо является очень полезным продуктом для большинства людей, однако высокие цены и ограниченные доходы не всем позволяют потреблять его в больших количествах. Вместе с тем и сама полезность меняется с увеличением количества потребляемой продукции.

Задачу выявить предпочтение потребителей путем соизмерения и сопоставления полезностей благ поставили перед собой экономисты австрийской школы К. Менгер и Е. Бем-Баверк. Они пришли к заключению, что потребительский выбор зависит от степени значимости приобретаемого блага для индивида, уровня насыщенности и количества этих благ, возможности их воспроизводства. Острота нужды в том или ином благе неодинакова, существует своего рода иерархия потребностей. Одно дело – кусок хлеба, чтобы не умереть с голода, стакан воды, чтобы удалить жажду. Другое дело – наличие значительного количества подобных благ, что существенно изменяет остроту потребности, степень их полезности.

По мере потребления новых единиц блага темп нарастания пользы падает, добавочная полезность, приносимая каждой новой порцией, снижается. Наименьшая по величине добавочная полезность называется **предельной полезностью**. Предельная полезность – это изменение общей полезности, вызванное изменением в потреблении данного блага на одну единицу при условии, что потребление других благ остается неизменным.

В экономической теории принято обозначать предельную полезность MU , а общую полезность – TU . При данных обозначениях математическое выражение предельной полезности блага будет выглядеть следующим образом:

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q},$$

где ΔTU – приращение общей полезности; ΔQ – приращение количества блага на одну единицу.

Предельная полезность определяет стоимость блага. **Стоимость** – это общественная значимость предлагаемых покупателям благ (товаров). В стоимости находит свое проявление, с одной стороны, общественно необходимые затраты труда, с другой – полезность произведенного товара для покупателей.

Выраженная в деньгах полезность товара есть его **ценность**.

Цена – это количество денег, уплачиваемых покупателем продавцу за тот или иной потребляемый товар.

В рыночной экономике полезности распределяются согласно ценам. Цена должна соответствовать предельной полезности товара (степени его важности и насыщенности им рынка). При повышении цен происходят сдвиги в структуре и иерархии полезностей, а на практике – в структуре спроса и предложения. На каждый рубль, затрачиваемый на приобретение товара, покупатель будет стремиться приобрести сопоставимые предельные полезности. Иначе говоря, рубль, затраченный на один товар, должен представлять такую же полезность, что и рубль, затраченный на другой товар.

8.2. ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

Итак, предельная полезность обратно пропорциональна объему потребления. **Общая полезность (TU)** – это полезность, получаемая от совокупности единиц какого-либо блага (товара) или от совокупности благ (товаров). Она возрастает с увеличением потребления благ (товаров).

Впервые принцип убывающей предельной полезности и возрастающей общей полезности был сформулирован **Г. Госсеном** (первый закон Госсена). Суть экономического закона убывающей предельной полезности состоит в том, что по мере роста потребления однородных благ общая полезность от них увеличивается, но одновременно убывает предельная полезность каждой дополнительной единицы этого приращения. Закон убывающей предельной полезности можно представить в табл. 8.1. Как видно из таблицы, по мере увеличения потребления блага от 0 до 5 единиц общая полезность блага возрастает, а предельная полезность – снижается и при достижении 5-й единицы падает до 0. После достижения нулевой предельной полезности блага (5-ая единица) дальнейшее приращение его потребления экономически нецелесообразно. Ведь общая полезность с этого момента перестает возрастать сколько бы благ ни приобретать.

График кривой общей полезности блага показан на рис. 8.1.

Закон убывающей предельной полезности блага также можно показать в виде графика (рис. 8.2).

8.1. Общая и предельная полезность блага

Единица товара	Общая полезность (TU)	Предельная полезность (MU)
0	–	–
1	4	4
2	7	3
3	9	2
4	10	1
5	10	0

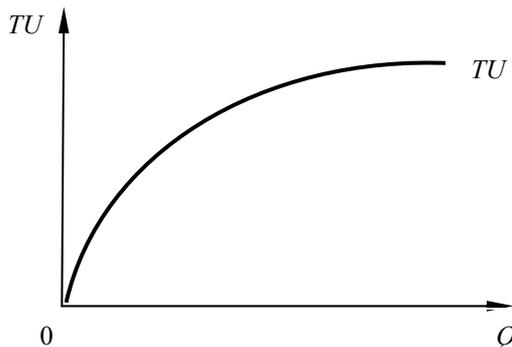


Рис. 8.1. Кривая общей полезности блага



Рис. 8.2. Кривая предельной полезности блага

Вид кривой предельной полезности напоминает кривую спроса. И это не случайно, так как предельная полезность – это стоимость или ценность, а ценность есть денежная оценка потребителем полезности, т.е. цена (P).

Если изменение количества блага является непрерывным, то математическая интерпретация предельной полезности – это частная производная от общей суммарной полезности последовательно приобретаемого блага:

$$MU = \partial(TU) / \partial Q.$$

Закон убывающей предельной полезности может быть использован при объяснении потребительского выбора.

В решении вопросов измерения полезности сформировалось два направления. Одно из них – кардиналистическое (кардинализм) направление. Оно основано на допущении возможности точного измерения полезности благ с помощью количественных измерителей (единиц) – ютилей.

Другое направление – ординалистическое (ординализм). Это более современное направление. Акцент здесь делается не на абсолютной величине полезности, а на сравнительных предпочтениях, на порядке, в котором в голове человека товары выстраиваются от самых желаемых, до наименее привлекательных.

8.3. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР. РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Потребительский выбор – это процесс формирования спроса покупателя, осуществляющего покупку товаров с учетом цен и личного дохода. Известно, что денежные доходы оказывают прямое и непосредственное влияние на спрос, а цены – на количество покупаемых товаров. Это влияние прослеживается через особенности потребительского выбора.

Потребительский выбор в мире товаров имеет сугубо индивидуальный характер. Каждый покупатель руководствуется своим вкусом, отношениями к моде, дизайну товаров и иными субъективными предпочтениями.

Допустим, имеется всего два товара A и B , цены которых соответственно 200 и 400 р. Сколько единиц товара A и B купит потребитель, если его бюджет составляет 1400 р.? Иными словами, как он распределит свой личный бюджет на покупку этих товаров, исходя из их предельных полезностей.

Потребитель стремится получить от своих покупок максимальную общую полезность. Ограниченность личного бюджета и стремления с учетом существующих цен распределить его наиболее рационально вынуждает потребителя делать выбор: одни блага покупать, а от других отказываться. Из различных альтернатив потребитель выберет такие, которые соответствуют его представлениям о предельных полезностях товара A и товара B , соизмеренных с возможностями личного бюджета.

Предельные полезности благ соотносятся и сопоставляются потребителем с уплачиваемыми за них деньгами. В этом смысле деньги выступают для потребителя важной и достаточно определенной количественной мерой полезности.

Пусть потребитель оценивает предельные полезности товаров A и B в баллах исходя из своих субъективных представлений (данные помещены в графы табл. 8.2).

8.2. Предельные полезности товара A и B

Количество товаров, шт.	Товар A (цена 200 р.)		Товар B (цена 400 р.)	
	Предельная полезность	Предельная полезность на 1 р.	Предельная полезность	Предельная полезность на 1 р.
1	20	0,1	36	0,09
2	16	0,08	24	0,06
3	12	0,06	20	0,05
4	8	0,04	12	0,03
5	4	0,02	4	0,01

Согласно субъективной оценке потребителя, наибольшее удовлетворение ему принесет покупка товара B . Однако он учитывает не только предельную полезность товара B , но и его цену. Но цена товара B в два раза превышает цену товара A . Потребитель принимает решение о покупке, исходя из предельной полезности на единицу затраченных средств, т.е. на 1 р. Данные предельной полезности на 1 р. будут иными, чем данные предельной полезности. Поэтому максимально удовлетворит потребности потребителя покупка трех единиц товара A и двух единиц товара B .

Любая другая комбинация количеств товаров A и B при существующих ценах и определенном размере имеющихся в наличии средств даст меньшую суммарную полезность для потребителя.

Равновесие потребителя достигается тогда, когда отношения предельных полезностей отдельных товаров к их ценам равны. Данное равновесие называют **вторым законом Госсена**, и математически оно выражается в виде равенства:

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \dots = \frac{MU_N}{P_N}.$$

В нашем примере $12 : 200 = 24 : 400$.

Если цена товара B снизится вдвое, тогда на те же 1400 р. потребитель купит три единицы товара A и четыре единицы товара B . Таким образом, цены позволяют устанавливать оптимальные пропорции закупаемых благ. Пока предельная полезность на одну денежную единицу хотя бы одного блага будет выше, чем у других благ, следует перераспределять закупки в его пользу. Одновременно будет сокращаться закупка благ с меньшей предельной полезностью на одну денежную единицу. Итогом перераспределения закупок станет увеличение общей полезности для потребителя.

8.4. КРИВЫЕ БЕЗРАЗЛИЧИЯ

Графическая интерпретация выбора потребителем того или иного набора товаров (благ) может быть представлена с помощью кривой безразличия. **Кривая безразличия** – показывает все возможные комбинации товаров, обладающих одинаковой полезностью, так что потребителю как бы «безразлично», какой из них выбрать.

Возьмем два различных товара, например, товар *A* и товар *B*. В табл. 8.3 представлены различные комбинации этих двух товаров.

Каждая из этих комбинаций (*C*, *D*, *E*, *M*, *N*) приносит потребителю одинаковую полезность. На основании данных таблицы построим кривую безразличия (рис. 8.3).

Помимо кривой безразличия можно построить карту кривых безразличия. **Карта кривых безразличия** представляет собой совокупность кривых безразличия (рис. 8.4). Любая точка кривой безразличия, которая находится выше и правее, приносит потребителю большую полезность. Следовательно, каждому уровню потребления соответствует свой уровень предпочтений относительно полезности наборов благ (товаров). И каждому из этих уровней соответствует своя кривая безразличия.

8.3. Выбор сочетания продуктов, максимизирующего полезность

Наименование продукта	Количество, кг				
	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	<i>M</i>	<i>N</i>
Товар <i>A</i>	8,0	5,0	3,0	2,0	1,0
Товар <i>B</i>	1,0	2,0	3,0	5,0	8,0

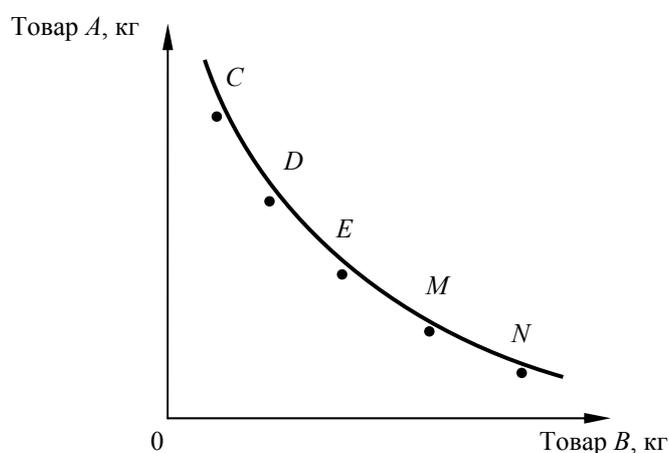


Рис. 8.3. Кривая безразличия

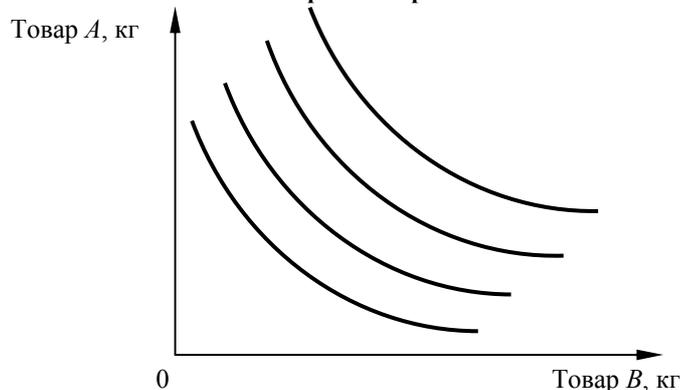


Рис. 8.4. Карта кривых безразличия

Анализируя кривую безразличия, необходимо заметить следующее:

1. Так же, как и кривая предельной полезности, кривая безразличия напоминает кривую спроса. Это объясняется тем, что из индивидуальных кривых безразличия формируется общая кривая спроса покупателей на товары;

2. Увеличивая потребление товара *B*, потребитель готов отказаться от все меньшего и меньшего количества товара *A*: при переходе от точки *C* к точке *D* – от 3 кг товара *A* ради дополнительного 1 кг, товара *B*; от точки *D* к точке *E* – только от 2 кг товара *A* и т.д.

В общем виде количество товара *X*, от которого потребитель готов отказаться ради увеличения потребления товара *Y* на единицу, называется **предельной нормой замещения товара *Y* товаром *X***, которая рассчитывается по формуле:

$$MRS_{xy} = \frac{-\Delta Q_y}{\Delta Q_x},$$

где MRS_{xy} – предельная норма замещения товара *Y* товаром *X*.

Для непрерывного случая эта формула выглядит так:

$$MRS_{xy} = \frac{-\partial Q_y}{\partial Q_x}.$$

В нашем примере предельная норма замещения будет составлять при переходе от точки C к $D - 3 (-3/1)$ и далее $-2; -0,5; -0,33$.

Исходя из норм замещения, можно определить, насколько значимым является один товар относительно другого для потребителя и от какого количества одного товара он готов отказаться ради увеличения потребления другого.

Теория потребительского выбора широко используется предприятиями при разработке новых видов продукции, а также при совершенствовании уже производимых. Для принятия решения об улучшении выпускаемых изделий надо учитывать не только необходимые для этого дополнительные затраты, но и потребительские предпочтения. Какое из свойств товара является более значимым для потенциальных покупателей? На что следует обратить особое внимание?

Например, для предприятия, выпускающего одежду, надо знать, что является для потребителей более важным в новых моделях: практичность, удобство, фасон, цвет? Как правило, предприятие проводит опрос среди возможных покупателей. Кривые безразличия по всем указанным параметрам одежды, рассчитанные для каждого опрашиваемого, позволяют выявить предпочтения большинства из них и определить, во что следует вкладывать средства в первую очередь. Может быть, инвестиций в разработку более удобных моделей потребуются меньше, чем в дизайн. Однако если потребители отдают явное предпочтение дизайну, средства следует вкладывать в первую очередь туда же.

8.5. БЮДЖЕТНАЯ ЛИНИЯ

Бюджетная линия показывает различные комбинации двух товаров, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода.

Предположим, что в распоряжении потребителя имеются 600 р., которые он готов потратить на покупку товара A и товара B . Допустим, что цена товара A составляет 60 р. за 1 кг, а товара $B - 40$ р. Потребитель может купить различные комбинации товара A и товара B на имеющиеся 600 р., например 10 кг товара A и 0 кг товара B или 15 кг товара B и 0 кг товара A , или 4 кг товара A и 9 кг товара B и т.д. На основании данных комбинаций построим бюджетную линию потребителя (рис. 8.5). Любая точка, лежащая на прямой, удовлетворяет уравнению:

$$P_A Q_A + P_B Q_B = I,$$

где P_A, P_B – цены товара A и товара B ; Q_A, Q_B – количество товара A и товара B ; I – доход потребителя.

Совместив кривые безразличия и бюджетную линию, можно ответить на вопрос: какую комбинацию товаров выберет потребитель (рис. 8.6).

Потребитель не выбирает точки M и N , ибо они лежат на кривой безразличия C , находящейся ниже кривой D , а потому приносят меньше удовлетворения. С кривой безразличия E бюджетная линия не имеет общих точек. Поэтому можно сделать вывод, что в своем выборе потребитель остановится на точке, где бюджетная линия является касательной к кривой безразличия D . В точке K достигается максимум полезности для потребителя. Другие иные точки либо уступают ей по уровню полезности, либо недостижимы при имеющемся бюджете. Именно в этой точке достигается максимально возможное удовлетворение потребителя при полном использовании его дохода.

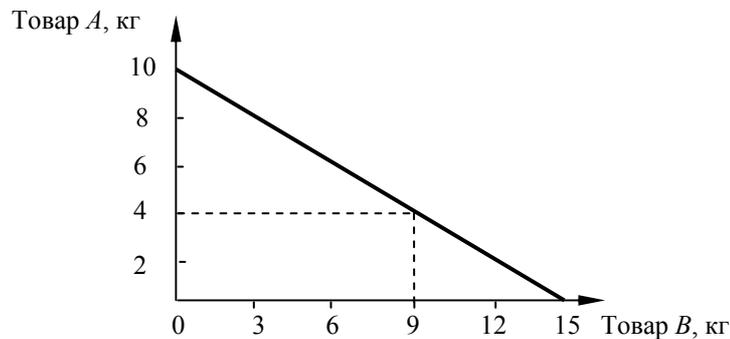


Рис. 8.5. График бюджетной линии

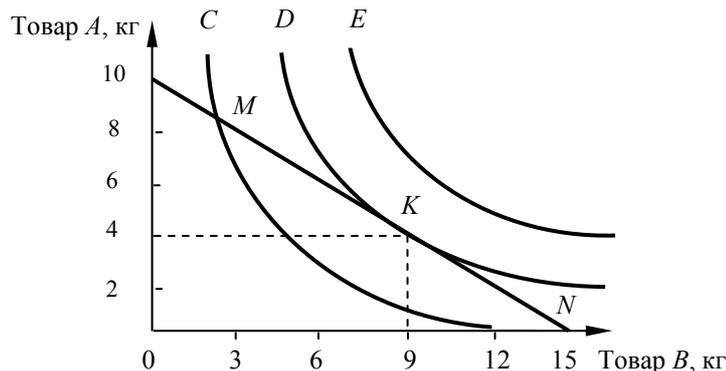


Рис. 8.6. График максимизации потребностей потребителя

8.6. КРИВЫЕ «ДОХОД–ПОТРЕБЛЕНИЕ» И «ЦЕНА–ПОТРЕБЛЕНИЕ»

Точка максимума полезности для потребителя отражает статическую ситуацию, когда ни доход, ни цены товаров не меняются. В действительности такие изменения происходят постоянно, вызывая перемещения бюджетной линии.

Смещение бюджетной линии вправо-вверх происходит в двух случаях: при росте дохода и неизменных ценах; при неизменном доходе и снижающихся ценах. При этом каждое смещение бюджетной линии вправо-вверх приводит ее к касанию с новой кривой безразличия повышенного уровня потребления.

Все точки, отражающие последовательный рост потребления под влиянием возрастающего дохода и соединенные в единую линию, называются кривой «доход-потребление» или кривой уровня жизни E (рис. 8.7).

На графике видно, что с ростом дохода потребление товаров увеличивается, т.е. кривая «доход-потребление» является восходящей.

Изменения снижения цен при неизменном доходе показывает кривая «цена-потребление». Если понизится цена лишь одного товара, то снижение бюджетной линии произойдет только вдоль той оси, где он представлен. На рис. 8.8 показаны снижения цен на товар B и соответственно смещения бюджетной линии по оси B . Известно, что максимум потребностей для потребителя достигается в точке касания бюджетной линии к кривой безразличия. Если через все точки касания провести соединительную линию, то получим кривую «цена-потребление» L .

Кривая «цена-потребление», во-первых, служит объяснением кривой индивидуального спроса. По мере снижения цен и смещения бюджетной линии вправо потребление товара B растет. Другими словами, из кривой L вытекает обратная зависимость между ценой и количеством закупок по этой цене (закон спроса). Во-вторых, кривая «цена-потребление» показывает влияние изменения цен на замещение одного товара другим.

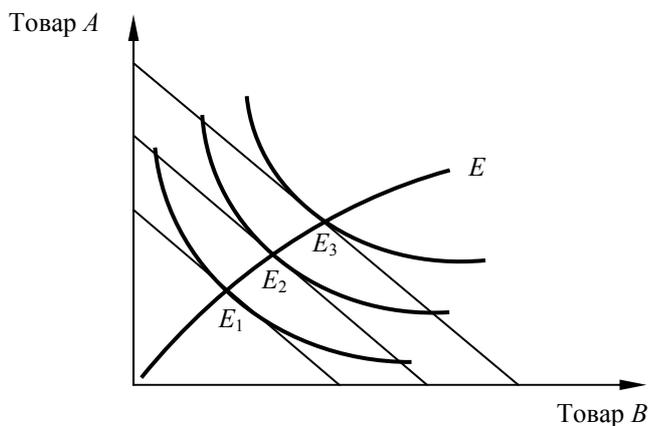


Рис. 8.7. Кривая «доход-потребление»

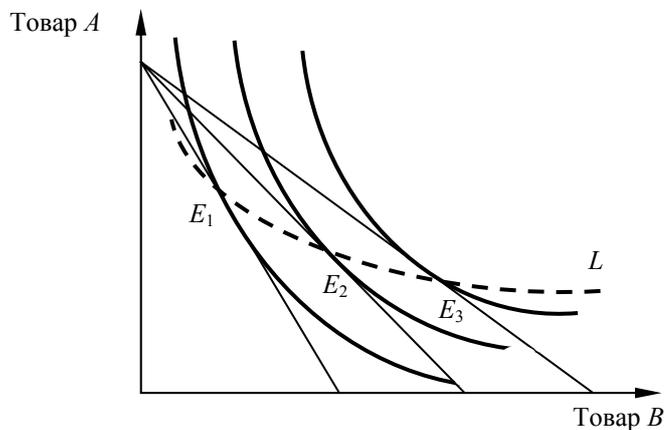


Рис. 8.8. Кривая «цена-потребление»

8.7. ЭФФЕКТ ДОХОДА И ЭФФЕКТ ЗАМЕЩЕНИЯ

Реакция потребителей на снижение цен проявляется двояко. Во-первых, снижение цен приводит к повышению покупательной способности потребителя, которая вызвана относительно возросшим доходом и платежеспособностью.

Для покупателя всякое снижение цен позволяет сократить расходы, а значит получить соответствующую экономию своего дохода. Размер экономии напрямую зависит от величины снижения цен. Именно на размер экономии покупатель становится как бы богаче, состоятельнее и предъявляет дополнительный спрос. Вследствие понижения цен становится возможным либо сохранить сэкономленную часть дохода, не меняя структуру текущего потребления, либо приобрести больше товаров, чем до снижения цен. В данном случае интерес представляет та величина эффекта дохода, которая найдется выражение в увеличении покупательного спроса на товары текущего потребления. Изменение величины спроса на товар, вызванное ростом реального дохода от снижения цен, называется **эффектом дохода**.

Во-вторых, если товар снизился в цене, то на него перекладывается часть спроса. Покупатель замещает все остальные товары, ставшие теперь сравнительно более дорогими, подешевевшим товаром, изменяя спрос на него. Он осуществляет перераспределение своего фиксированного личного дохода на закупку большего количества подешевевшего товара за счет снижения закупок товаров с неизменными ценами. Следовательно, происходит изменение и в структуре существ-

вующего спроса: увеличивается та его составляющая, которая приходится на подешевевший товар. Изменение величины спроса, вызванное увеличением закупок подешевевшего товара, замещающего остальные товары с неизменными ценами, поскольку они стали теперь относительно более дорогими, называется **эффектом замещения**.

Из сказанного можно сделать следующий вывод: эффект дохода и эффект замещения касаются изменения покупательского спроса. Однако у каждого из них своя степень влияния на структуру этого спроса. Не только в теоретическом, но и в практическом ценообразовании следует разграничивать воздействие эффекта дохода и эффекта замещения на спрос на нормальные товары и на товары низшего качества.

Проиллюстрируем эффект дохода и эффект замещения графически (рис. 8.9).

В результате снижения цены на товар B бюджетная линия сместится вправо-вверх из положения KL_1 в положение KL_2 , а максимизация потребности потребителя сместится из положения E_1 в положение E_2 , что вызовет увеличение потребления товара B . Это увеличение складывается из двух эффектов:

- с одной стороны, при любом снижении цены покупатель становится как бы богаче и покупает больше товаров, в том числе и больше товара B ;
- с другой стороны, снизившаяся цена товара B стимулирует переключение спроса с других товаров именно на товар B .

Для того чтобы отличить один эффект от другого, проведем вспомогательную линию MN , параллельную линии KL_2 и касающуюся кривой безразличия II в точке C .

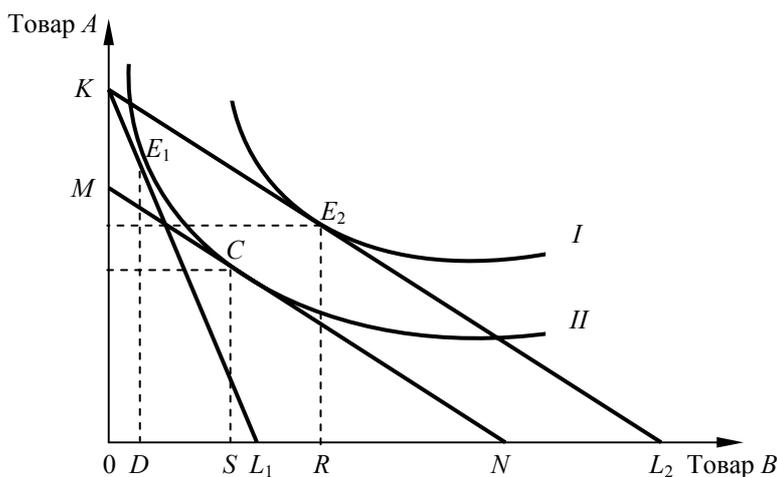


Рис. 8.9. Эффект дохода и эффект замещения

Сопоставим теперь точки E_1 и C . Они лежат на одной и той же кривой безразличия и, следовательно, имеют одинаковый уровень полезности. Но точка E_1 была оптимальной при старом соотношении цен, а точка C оптимальна при новом соотношении цен. Отсюда следует вывод: расстояние между точками E_1 и C на оси B — это и есть эффект замещения, т.е. отрезок DS . Данный отрезок представляет прирост потребления товара B , вызванный исключительно снижением цены на него. Оставшаяся же часть прироста потребления товара B есть результат эффекта дохода, т.е. отрезок SR на оси B .

Для **нормальных товаров** действие эффекта дохода и эффекта замещения объясняет увеличение спроса при понижении цен и сокращение спроса при их повышении.

Для **низших товаров** ситуация зависит от степени воздействия каждого из этих эффектов на потребительский выбор. Если эффект замещения действует сильнее эффекта дохода, то кривая спроса на низший товар будет иметь ту же форму, что и на нормальный. Например, с ростом цен на сливочное масло мы станем больше покупать относительно дешевого маргарина.

Если влияние эффекта дохода выше, чем эффекта замещения, то наблюдается обратная картина: при увеличении цены растет потребление низшего товара. Общее снижение жизненного уровня населения приводит к росту потребления товаров низшей категории: срабатывает эффект дохода.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. От каких факторов зависит потребительский выбор?
2. Что такое предельная полезность? Поясните механизм действия закона убывающей предельной полезности.
3. Можно ли говорить, что кривая спроса показывает, какую полезность получает потребитель при той или иной цене?
4. При каком условии потребительский выбор считается рациональным?
5. Что понимается под кривыми безразличия и картой кривых безразличия?
6. Сформулируйте условия потребительского равновесия.
7. Чему равна предельная норма замещения одного товара другим?
8. Каково практическое значение теории потребительского выбора?
9. Какие факторы ограничивают потребление?
10. Охарактеризуйте бюджетную линию.
11. Что представляет собой кривая «доход-потребление»?
12. Правильно ли полагать, что кривая «цена-потребление» отражает действие закона стоимости?
13. Что понимается под эффектом дохода и эффектом замещения?
14. Как воздействуют эффект дохода и эффект замещения на спрос на товары низшей и товары высшей категории?

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ПРЕДПРИЯТИЕ И ЕГО ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ

9.1. СТРУКТУРА БИЗНЕСА

Бизнес – инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение дохода и развитие собственного дела.

Субъектами бизнеса (бизнесменами) могут быть свободные в своих действиях на рынке единоличные собственники капитала – физические лица, а также собственники и владельцы предприятий, выступающие как юридические лица.

В странах с рыночной экономикой сотни тысяч людей, единолично или группами, рискуя собственным капиталом, ежегодно открывают новые предприятия.

Существует целый ряд причин, по которым люди организуют свое дело. К их числу можно отнести:

- личную независимость;
- неограниченные возможности получения прибыли;
- возможность заниматься любимым делом;
- работа в удобное для себя время.

Зачастую неправомерно смешивают понятие «бизнес» с понятиями «предпринимательство» и «коммерция».

Бизнес – это любой вид деятельности в сфере общественного производства, приносящий доход или иные личные выгоды. Но экономическую деятельность можно осуществлять в сфере материального и нематериального производства. Поэтому правильнее бизнес подразделять на предпринимательство (хозяйственную деятельность в сфере материального производства) и коммерцию (хозяйственную деятельность в нематериальной сфере). Результатом предпринимательской деятельности являются материальные блага (товары), а коммерческой – нематериальные блага (услуги).

Бизнес может осуществляться в трех основных формах:

- 1) индивидуального или частного предпринимательства;
- 2) товарищества или партнерства;
- 3) корпорации (акционерного общества).

Индивидуальным предпринимательством называется бизнес, владельцем которого является один человек. Владелец индивидуального бизнеса одновременно выполняет функции менеджера. Он несет неограниченную имущественную ответственность. У него невелик капитал – в этом недостаток индивидуального предпринимателя. Однако индивидуальный предприниматель имеет и преимущества. Каждый собственник владеет всей прибылью, может сам производить любые изменения. Индивидуальный предприниматель не является юридическим лицом, поэтому владелец платит только подоходный налог. Он освобожден от налога, установленного для корпорации. Это наиболее распространенная форма бизнеса, характерная для мелких магазинов, предприятий сферы услуг, ферм, профессиональной деятельности юристов, врачей и т.п.

Товариществом или партнерством называется бизнес, которым владеют два и более человека. Партнерство тоже не является юридическим лицом, поэтому партнеры облагаются только подоходным налогом и несут неограниченную ответственность по всем долгам товарищества. Достоинства партнерства в том, что его легко организовать, объединение партнеров позволяет привлечь дополнительные средства и новые идеи. К числу недостатков относятся:

- ограниченность финансовых ресурсов;
- неоднозначное понимание целей деятельности партнерства его участниками;
- сложности определения доли каждого участника в доходе и убытке товарищества, в разделе приобретенного вместе имущества.

В форме товарищества организуются брокерские конторы, аудиторские фирмы, службы сферы услуг и т.п.

Корпорацией называется совокупность лиц, объединенных для совместной предпринимательской деятельности как единое юридическое лицо. Право на собственность корпорации разделено на части по акциям. Поэтому владельцы корпораций называются держателями акций, а сама корпорация – акционерным обществом. Доход корпорации облагается налогом с корпорации. Владельцы корпораций несут ограниченную ответственность по долгам корпорации, определяемую их вкладами в акции.

К числу преимуществ корпораций относят:

- неограниченные возможности привлечения денежного капитала через продажу акций и облигаций;
- разделение прав акционеров на имущественные и личные. К имущественным правам относится право на получение дивиденда, а к личным – право на участие в управлении делами акционерного общества;
- привлечение профессиональных специалистов для выполнения управленческих функций;
- стабильность функционирования корпорации. Выбытие из общества кого-либо из акционеров не влечет за собой закрытие общества.

К недостаткам корпоративной формы организации бизнеса относятся:

- двойное налогообложение той части дохода корпорации, которая выплачивается в виде дивидендов держателям акций: первый раз как часть прибыли корпорации, а второй раз как часть личного дохода владельца акций;
- благоприятные возможности для экономических преступлений. Возможен выпуск и продажа акций, не имеющих никакой реальной стоимости;
- разделение функций собственности и контроля. В корпорациях, акции которых расплывены среди многочисленных владельцев, отрывается функция контроля от функции собственности. Владельцы акций заинтересованы в максимальных дивидендах, а менеджеры стараются их уменьшить, чтобы пустить деньги в оборот.

Существуют и другие недостатки корпораций, но их преимущества превалируют над недостатками.

Указанные формы бизнеса используются как в сфере материального, так и нематериального производства. Однако наше внимание будет сосредоточено в основном на анализе предпринимательства, т.е. бизнеса в сфере производства материальных благ (товаров). Данная сфера первична, и в современных условиях ее называют реальным сектором экономики.

9.2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ЕГО ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ

Предпринимательство (предпринимательские способности) – это инициативная деятельность, связанная с хозяйственным риском, направленная на поиск наилучших способов использования ресурсов и ведущаяся с целью извлечения дохода и приумножения собственности.

Предпринимательство по своей экономической природе неразрывно связано с рыночным хозяйством и является его продуктом.

Предпринимательству присущи следующие **признаки**: инициатива, коммерческий риск и ответственность, комбинирование факторов производства и новаторство. Охарактеризуем каждый из них.

1. **Инициатива** хотя и является свойством человеческой природы, проявление ее в качестве признака предпринимательской деятельности обусловлено природой рынка. Иницилируя свои начинания, любой предприниматель опирается на обладание некими преимуществами, дающими ему уверенность в успехе. Такие преимущества, например, могут быть извлечены из информации. Люди, обладающие большей информацией, получают преимущества, что и порождает инициативу как стремление использовать их для собственной выгоды.

Инициатива требует известной хозяйственной свободы. Когда уровень регламентации предпринимательской деятельности слишком высок, инициативная активность снижается, оборачивается деловой стагнацией. В этом смысле создание условий для активизации инициативы у субъектов хозяйствования – ключевая задача перехода к предпринимательству.

2. Известную неопределенность в деятельности предпринимателя создает асимметрия (отсутствие, недостаток) информации. Неопределенность возникает как в связи с изменениями конъюнктуры, цен и предпочтений потребителей, так и в силу непредсказуемой реакции рынка на предлагаемые решения. Таким образом, вся окружающая предпринимательская деятельность представляется в виде неподвластной ему неопределенности, что и порождает **предпринимательский (коммерческий) риск**.

Прибыль всегда связана с неопределенностью в будущем. Если бы все было известно заранее, ни одно новое начинание не было бы востребовано, научно-технический прогресс был бы не нужен, а прибыль вследствие этого была бы величиной постоянной, поскольку предприниматели не стали бы рисковать.

Хотя риск и является органической компонентой предпринимательской деятельности, само предпринимательство не связано со склонностью к риску. Нацеленность предпринимателя на обращение рыночной неопределенности в свою пользу выступает решающим фактором при принятии решений.

Предпринимательский риск – это не безрассудный риск. Он основывается на трезвом расчете и учете возможных отрицательных последствий. Стремление к успеху всегда уравнивается хозяйственной ответственностью. Сопровождающая риск хозяйственная ответственность ставит перед предпринимателем задачу овладения риском и управления им. И если устранить рыночную неопределенность не в силах предпринимателя, то снизить риск ему вполне под силу. Наиболее известным механизмом снижения риска является страхование.

3. Стремясь к повышению доходности ресурсов, предприниматель прибегает к рациональным способам их применения. Наиболее очевидной формой повышения эффективности ресурсов является их перемещение на рынки, где их альтернативная ценность больше и они принесут больший доход.

Более сложной формой повышения эффективности применения ресурсов является **комбинирование факторов производства**. Суть его состоит в поиске наиболее рационального варианта сочетания факторов путем замещения одного фактора другим. Варьируя факторами производства, предприниматель обеспечивает переход к более эффективному применению ресурса, способствует поступательному ходу развития производства. Комбинирование на основе принципа замещения является определяющим фактором извлечения дохода, а «дух рационализма» пронизывает все содержание предпринимательства.

4. Деятельность в условиях неопределенности требует от предпринимателя изобретательности и творческого подхода (новаторства). Новаторство выделяется в качестве особого функционального признака предпринимательства.

Новаторство – это практическое применение принципиально новых товаров, технологий, новых форм организации производства и сбыта, самих форм организации предпринимательской деятельности.

Новаторство является доминирующим признаком предпринимательства. Во-первых, препятствующая успеху предпринимателя рыночная неопределенность подталкивает его к поиску путей изменения самой рыночной ситуации в выгодном для себя направлении, что возможно только посредством инновационной деятельности. Во-вторых, стремление к извлечению возможно большего предпринимательского дохода может быть реализовано только путем приобретения рыночных преимуществ в результате нововведений. Поэтому действительным мотивом новаторства является конкуренция между предпринимателями.

Новаторский характер предпринимательства позволяет рассматривать его в качестве активного фактора научно-технического прогресса и движущей силы экономического роста.

Предпринимательство может проявляться в любой хозяйственной системе. Оно может быть и на государственном предприятии. Однако здесь инициатива руководителя хозяйства подавлена рамками жестких приказов и инструкций вышестоящих органов. В условиях рынка успех приносит совершенно иной тип предпринимательства. Как для жизни каждого человека нужен кислород, так и для предпринимателя-бизнесмена важна свобода его хозяйственной деятельности. Это свобода использовать принадлежащее ему арендуемое или переданное в пользование имущество. Это свобода определять, что и как производить, выбирать поставщиков и потребителей, назначать цены, распоряжаться прибылью, остающейся после уплаты налогов, и решать иные производственные вопросы.

9.3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС

Предпринимательство можно определить как экономический ресурс, в состав которого включаются предприниматели (владельцы предприятий, менеджеры, не являющиеся собственниками предприятий, организаторы бизнеса, сочетающие в одном лице владельцев и управляющих), предпринимательская инфраструктура, а также предпринимательская этика и культура.

Благодаря предпринимательству приходят во взаимодействие прочие экономические ресурсы – труд, капитал, земля, знание и информация. Инициатива, риск и умение предпринимателей, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие экономические ресурсы, стимулировать экономический рост.

Предпринимательская способность как ресурс имеет свою специфическую оплату – **предпринимательский доход**. В реальной хозяйственной жизни его трудно выделить, тем не менее, это не абстрактная экономическая категория. Предпринимательский доход – это та плата, которую получает предприниматель за свою организаторскую работу по объединению и использованию ресурсов, за риск убытков от использования этих ресурсов и за хозяйственную инициативу.

В экономической теории **предпринимательский доход** делят на две части – нормальную прибыль и экономическую прибыль. К первой относят как бы гарантированный доход предпринимателя, своего рода его **заработную плату**. Ко второй – **плату за риск, инновации**. Величина предпринимательского дохода колеблется прежде всего за счет второй составляющей.

Расширение и совершенствование предпринимательской деятельности прямо связано с возрастанием значения функций, выполняемых организаторами бизнеса.

Первая функция – ресурсная. Для любой хозяйственной деятельности необходимы объективные факторы (средства производства) и субъективные, личные (работники со своими знаниями и умениями). Вторая функция – организаторская. Ее существо: обеспечить такое соединение и комбинирование факторов производства, которое лучше всего способствует достижению поставленной цели. Третья функция предпринимателей – творческая, связанная с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции для бизнеса резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции. В связи с усилением функции, связанной с инновациями (внедрением новинок в производство), создается новый экономический климат для предпринимательства. Быстро растет рынок научно-технических разработок или венчурного бизнеса, занятого внедрением новинок техники и технологий. Совершенствуется информационная инфраструктура предпринимательства – расширяется доступ к полезной информации в государственных органах, укрепляются патентно-лицензионные службы, развивается сеть банковских информационных данных, накапливаемых с помощью электронно-вычислительных машин, и др.

9.4. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

В микроэкономическом анализе под **предприятием** следует понимать первичное хозяйственное звено в системе и структуре экономических отношений, для которого первостепенное значение имеет проблема рационального использования производственных ресурсов, сокращения издержек, совершенствования организации труда и управления производством. Предприятие представляет собой определенный производственно-технический комплекс, используемый для производства товаров или оказания услуг в любой отрасли экономики. Оно обладает правами юридического лица и осуществляет производственную, научно-производственную и коммерческую деятельность с целью получения соответствующей прибыли (дохода).

Предприятие – это **хозяйствующий субъект**, имеющий в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающий по своим обязательствам этим имуществом. Оно самостоятельно решает вопросы: что, как и для кого производить; где, кому и по какой цене продавать. Более точное определение предприятия учитывает его **координирующую роль** как механизма соединения производственных факторов с целью создания материальных благ и оказания услуг, сочетания личных и коллективных интересов. В противоположность рынку оно представляет собой плановую или иерархическую систему.

Основные **функции предприятия** сводятся к удовлетворению спроса потребителей в определенных видах продукции и услуг и максимизации прибыли. Максимизация прибыли в то же время является и целью хозяйственной деятельности предприятия.

В рыночной экономике предприятие самостоятельно планирует основные направления и условия своей деятельности, распоряжается трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами. Оно само выбирает деловых партнеров, вступает в договорные отношения с ними, само организует внешне-экономическую деятельность. Организационные формы управления также определяются самим предприятием.

Наиболее типичными **признаками предприятия**, характеризующими его как первичное звено в производственной структуре народнохозяйственного комплекса, является его экономическая обособленность и хозяйственная самостоятельность. **Экономическая обособленность** обусловлена его природой как товаропроизводителя, осуществляющего свое индивидуальное воспроизводство. Оно проявляется в обособлении ресурсов предприятия в виде замкнутого хозяйственного оборота, осуществления воспроизводства за счет результатов своей хозяйственной деятельности, наличии специфических экономических интересов.

Хозяйственная самостоятельность есть форма проявления экономической обособленности предприятия. Она выражает имущественно-правовые отношения предприятия как юридического лица и потому является одной из сторон хозяйственного механизма экономической системы.

Самостоятельно хозяйствующий субъект называется предприятием в том случае, если он создан в порядке, установленном действующим законодательством, и осуществляет производство продукции, выполнение работ, оказание услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Это первичные, существенные признаки и свойства предприятия. Но столь же важно отметить, что предприятие считается юридическим лицом, имеющим название, печать и расчетный счет в банке.

9.5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие является основным агентом рынка. Однако рынок – это сфера бессознательной, спонтанной координации действий его участников. Предприятия же – это участники сознательной координации (кооперации) между людьми. В противоположность рынку они представляют собой плановую или иерархическую систему, где все вопросы решаются собственниками. Таким образом, предприятия и рынок являются **альтернативными** способами организации экономической деятельности людей.

Встает вопрос: если рыночный механизм достаточно совершенен, только он эффективно распределяет ресурсы и обеспечивает согласование цен и количеств экономических благ, то зачем нужны тогда предприятия, эти иерархические структуры, почему они появляются? Этот вопрос можно сформулировать иначе: если основу экономики составляют предприятия, то почему все общество не превратится в одно огромное предприятие, которое вытеснило бы спонтанный рыночный порядок.

В экономической литературе существуют разные объяснения причин возникновения предприятия. Наиболее глубокое объяснение этого дал Р. Коуз, суть которого состоит в нижеследующем.

Предприятие как экономический институт возникает в связи с дороговизной рыночной координации. В условиях частной собственности предприятие сокращает издержки рыночного обмена, которые в противном случае несли бы индивидуальными, не объединенными в организации производители. Такие издержки (транзакционные) обусловлены не технологией производства, а самим процессом взаимодействия рыночных агентов в ходе совершения ими различных сделок.

Если бы можно было представить экономику в виде «сплошного» рынка, состоящего из одних только физических лиц, бремя транзакционных затрат было бы столь велико, что многие товаропроизводители отказались бы от участия в рыночном обмене и нашли бы другие альтернативные способы координации своих действий. Предприятия и становятся такими альтернативными организациями, которые вытесняют ценовой (рыночный) механизм и заменяют его системой административного контроля. Этот процесс состоит в том, что многие операции осуществляются внутри предприятия, без посредничества рынка, что обходится дешевле. В пределах предприятия сокращаются затраты на поиск информации, исчезает необходимость непрерывного продления контрактов. Вот почему при незначительных транзакционных издержках предприятия были бы не нужны.

Но если предприятия сокращают свои издержки, то зачем тогда нужен рынок и почему все производство не осуществляется одним гигантским предприятием? Этому есть следующее объяснение.

Деятельность любой иерархии также связана с определенными издержками, как и функционирование рынка. Их называют издержками бюрократического контроля. С увеличением масштабов предприятия эти издержки возрастают, иерархия начинает терять управляемость, затраты на поиск и обработку информации поднимаются вверх, обеспечение заинтересованности работников в достижении целей предприятия с помощью системы стимулов и контроля обходится все дороже. Поэтому организация экономики всей страны по типу одного громадного предприятия приводит не к сокращению, а к возрастанию транзакционных издержек в форме затрат бюрократического контроля.

Отсюда следует, что ни у рынка нет преимуществ перед иерархией, ни у иерархии – перед рынком. И то и другое имеет свои плюсы и минусы. Предприятие необходимо, когда благодаря ему достигается более высокая эффективность, чем у нескольких мелких единиц. И наоборот, экономическая эффективность требует ограничения размеров предприятия, когда одно крупное предприятие не в состоянии получить результаты, которых добиваются несколько мелких единиц.

9.6. ПРЕДПРИЯТИЕ: ЦЕЛИ, МАСШТАБЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Каждое предприятие стремится предложить на рынке продукцию или услуги, удовлетворяющие спрос потребителя (население, предприятия, учреждения и пр.) наилучшим образом. Стремление к возможно полному удовлетворению потребностей – это практически единственная его возможность максимизировать прибыль, выиграть в конкурентной борьбе у других производителей, завладеть большим сегментом рынка. Следовательно, любое предприятие имеет конечную, главную цель – получить максимально возможную прибыль. Но оно ее может получить, если лучше, нежели другие производители, удовлетворяет спрос потребителя.

Поведение предприятия можно описать с помощью производственной функции, которая определяет нацеленность предприятия на максимальную прибыль. Однако существует мнение, что возможны ситуации на рынке, которые определяют различные направленности функционирования отдельных предприятий. Это может быть желание выжить при определенном конкретном условии, предполагающем получение минимума прибыли, увеличение доли участия на рынке или захват нового рынка, приводящие к потере части прибыли, повышение качества продукции, требующее повышения издержек и т.п.

Конкретно сформулированная цель деятельности предприятия может включать разнообразные аспекты. Но это справедливо лишь на краткосрочном временном интервале. В долгосрочном же периоде основным остается получение и максимизация прибыли. В конечном счете, все локальные цели ставятся и решаются для того, чтобы достигнуть основную цель.

Конечной целью деятельности предприятия является упрочение его позиций на рынке, прежде всего, за счет максимизации прибыли. Максимизация прибыли является определяющей целью предприятия и условием стать процветающим предприятием.

Процветающее предприятие – это предприятие, занимающее прочные позиции на рынке и получающее устойчивую прибыль от своей деятельности. Эта задача – максимум может быть реализована на стабильной основе только через создание системы ценностей для трех общественных групп:

- 1) владельцев предприятия;
- 2) потребителей его продукции;
- 3) персонала и поставщиков предприятия.

Владельцы предприятия заинтересованы в возрастающем постоянном потоке доходов и увеличении ценности принадлежащей им собственности.

Для потребителей наивысшую ценность представляют товары и услуги, удовлетворяющие их по качеству и цене.

Персонал и поставщики заинтересованы в стабильности предприятия, развитии с ним долгосрочных отношений, благоприятной рабочей атмосфере.

Об эффективности функционирования предприятия судят по различным показателям. Выбор показателей эффективности работы предприятия зависит от целей анализа. Таковыми могут быть:

1. **Стратегические цели.** Необходимо сравнить результаты деятельности данного предприятия с результатами деятельности его конкурентов или связанных с ним предприятий. Для этого выбираются обобщающие показатели и показатели каких-либо видов деятельности.

2. **Тактические цели.** Руководство контролирует деятельность предприятия. Рассчитываются показатели эффективности функционирования отдельных подразделений или производства какой-либо определенной продукции.

3. **Прочие цели руководства.** Необходимо сопоставить выгодность использования различных ресурсов или различных сочетаний данных ресурсов за какой-либо период для определения возможных изменений в будущем, переговоры с профсоюзами о заключении коллективного договора, оценка влияния ожидаемых государственных ограничений и т.д.

Деятельность предприятия может быть представлена в виде потоков финансовых ресурсов кредиторов и инвесторов, превращающихся в физические факторы производства, которые трансформируются в готовую физическую продукцию. Произведенные товары и услуги через сделки превращаются в выходящие потоки финансовых ресурсов, распределяемых среди кредиторов и инвесторов и затем вновь вводимых в производство.

На этапах инвестирования производства и реализации продукции участников предпринимательской деятельности интересуют различные аспекты использования факторов производства. Однако система показателей эффективности их использования достаточно сложна и многообразна.

Обобщающие показатели эффективности работы предприятия в целом определяются сопоставлением объема всех средств предприятия и совокупного результата его деятельности.

К этим показателям относятся:

1. **Рентабельность всего капитала** (активов) предприятия

$$P_A = \Pi / A,$$

где P_A – рентабельность капитала; Π – прибыль; A – капитал (активы) предприятия, т.е. совокупность всех средств.

2. **Оборачиваемость всего капитала** (активов) предприятия

$$R_0 = Q / A,$$

где R_0 – оборачиваемость капитала; Q – объем реализованной продукции; A – капитал.

3. **Издержки на единицу** реализованной продукции

$$S = U / Q,$$

где S – издержки на единицу реализованной продукции; U – общие издержки; Q – объем реализованной продукции.

4. **Рентабельность производства**

$$P = \Pi / \Phi,$$

где P – рентабельность производства; Π – прибыль; Φ – среднегодовая стоимость основных и оборотных средств.

Наиболее обобщающим показателем является **рентабельность всего капитала**, которая отражает прибыль предприятия на один рубль средств (всех видов ресурсов предприятия в денежном выражении независимо от их источника). Этот показатель называют также **показателем окупаемости средств**.

9.7. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, ВНЕШНЯЯ И ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкурентоспособность – это свойство объектов, характеризующее степень удовлетворения какой-либо потребности в сравнении с аналогичными объектами, представленными на данном рынке, т.е. это способность товаров отвечать требованиям рынка и запросам покупателей. С одной стороны, конкурентоспособность определяется качеством товара, а с другой стороны – его ценой. Большое влияние на конкурентоспособность оказывает также мода, реклама, имидж предприятия, ситуация на рынке и другие факторы.

Понятие конкурентоспособности – это очень важный критерий, характеризующий возможность предприятия существовать на рынке. В общем смысле конкуренция означает соперничество в любой сфере деятельности. С экономической точки зрения она означает состязание между любыми экономическими, рыночными субъектами; борьба за рынки сбыта товаров с целью получения более высоких доходов, прибыли, других выгод. Конкуренция – это один из действенных механизмов регулирования в рыночной экономике.

Основной целью любого предприятия в условиях рыночной экономики является сохранение и расширение своих позиций на рынке, рост или, по крайней мере, стабильное получение прибыли. Это возможно только при ориентации на максимизацию прибыли. Главным средством увеличения прибыли является высокая конкурентоспособность предприятия.

Конкурентоспособность предприятия – это ее реальная и потенциальная способность изготавливать и реализовывать товары или оказывать услуги, которые по ценовым и качественным (неценовым) характеристикам более привлекательны для покупателей, чем товары и услуги других предприятий-конкурентов.

Конкурентоспособность предприятия – понятие относительное. Она может быть выявлена и оценена только путем сравнения предприятий, выпускающих аналогичную продукцию или оказывающих одинаковые услуги применительно к территории, в пределах которой эти предприятия функционируют (на местном, региональном, национальном, мировом

рынках). Поэтому одно и то же предприятие может быть конкурентоспособным на местном или региональном рынке и не быть таковым на национальном и тем более на мировом рынке.

Конкурентоспособность предприятия во многом зависит от наличия и эффективного использования условий, сложившихся в стране:

- 1) необходимых факторов производства;
- 2) развитости спроса;
- 3) зрелости конкурентной среды;
- 4) качества управления;
- 5) разумной государственной политики;
- 6) благоприятных случайностей.

Конкурентные преимущества предприятия обеспечиваются в процессе конкурентной борьбы по пяти направлениям конкуренции:

- 1) с другими продавцами аналогичной продукции;
- 2) с предприятиями – потенциальными конкурентами;
- 3) с производителями заменителей продукции;
- 4) с поставщиками ресурсов;
- 5) с покупателями его продукции.

Данные направления называют **основными рыночными силами**.

Предприятие является самостоятельным, обособленным субъектом. Это означает свободу в принятии экономических решений. Но любое решение принимается с учетом внутренней и внешней среды.

Внутренняя среда предприятия – это собственная экономика предприятия. Она охватывает все составляющие деятельности предприятия: производственно-технологические процессы, реализацию продукции, финансовое, материальное и кадровое обеспечение, систему управления.

Внешняя среда предприятия – это экономическая, правовая и социальная среда, в которой предприятие функционирует, являясь частью национального хозяйства. Сюда следует отнести макроэкономическую ситуацию, рынки ресурсов, государственное регулирование, налогообложение, рынки продукции.

На экономическое положение предприятия оказывают влияние политическая ситуация, социально-культурная среда, технологическая среда и, наконец, институциональная среда, характеризующаяся наличием институтов, с помощью которых бизнес устанавливает деловые взаимоотношения и ведет коммерческие операции.

9.8. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотренные виды предпринимательства – индивидуальное, партнерское и корпоративное – в хозяйственной практике облекаются в конкретные организационно-правовые формы.

Организационно-правовая форма любого предприятия определяется рядом факторов, важнейшими из которых являются:

- вид деятельности предприятия (коммерческая или некоммерческая);
- форма предпринимательской деятельности (индивидуальная или коллективная);
- статус предпринимателя (индивидуальный предприниматель, т.е. физическое или юридическое лицо).

Все предприятия классифицируются по:

- а) формам собственности;
- б) размерам (масштабам);
- в) характеру деятельности;
- г) отраслевой принадлежности;
- д) основному фактору производства;
- е) правовому статусу.

По формам собственности предприятия подразделяются на частные, государственные, смешанные.

По размерам предприятия бывают малые, средние и крупные в зависимости от сферы деятельности.

По характеру деятельности предприятия делятся на производящие материальные блага и услуги.

По отраслевой принадлежности предприятия бывают промышленные, сельскохозяйственные, торговые, транспортные, строительные, банковские, страховые и т.д.

По признаку основного фактора производства выделяют трудоемкие, капиталоемкие, материалоемкие, наукоемкие предприятия.

По правовому статусу различают:

- 1) хозяйственные товарищества и общества;
- 2) производственные кооперативы;
- 3) государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- 4) некоммерческие организации;
- 5) индивидуальные предприниматели.

Рассмотрим, прежде всего, **хозяйственные товарищества и общества**.

Полное товарищество. Полным признается товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом, включая личное.

Полные товарищества сосредоточены преимущественно в сельском хозяйстве и сфере услуг и представляют собой небольшие по размерам предприятия.

Товарищество на вере. Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск

убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Данная форма позволяет привлекать значительные финансовые ресурсы через большое число командитистов.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Таковым признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Уставный капитал ООО образуется из стоимости вкладов его участников. Как правило, ООО – это мелкие и средние предприятия.

Акционерное общество (АО). Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

АО, участники которого отчуждают принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается **открытым (ОАО).**

ОАО проводит подписку на выпускаемые акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается **закрытым (ЗАО).**

Учредительным документом АО является его устав. Уставный капитал АО складывается из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров.

Производственный кооператив – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов. Это коммерческая организация. Учредительный документ – устав, утверждаемый общим собранием членов кооператива. Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива.

Унитарным предприятием называется коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество является неделимым по паям между работниками предприятия. В России в форме унитарных предприятий существуют только **государственные и муниципальные предприятия.** Они управляют, но не владеют закрепленным за ним государственным или муниципальным имуществом. Если подобное предприятие основано на праве оперативного управления федеральным имуществом, т.е. управляется государственными органами, оно именуется **федеральным казенным предприятием.** Все остальные унитарные предприятия являются предприятиями, основанными на праве хозяйственного ведения.

Некоммерческие организации. К некоммерческим организациям относятся потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации, фонды. Целью их деятельности является не получение максимума прибыли, а удовлетворение общественных потребностей.

Потребительский кооператив – это объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами паевых взносов. Потребительский кооператив обычно обеспечивает своих членов теми или иными потребительскими благами.

Общественными и религиозными организациями признаются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей.

Фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, общеобразовательные и иные общественно полезные цели. Имущество, переданное фонду его учредителями, является собственностью фонда.

Индивидуальные предприниматели. Если отдельный гражданин занимается предпринимательской деятельностью, но без образования юридического лица (например, организует свое фермерское хозяйство), то он признается индивидуальным предпринимателем. Фактически – это тоже предприятие.

9.9. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, КОНЦЕНТРАЦИЯ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Производство – это процесс создания разных видов экономического продукта с использованием факторов производства, направленный на достижение наилучшего результата. Зависимость количества продукта, которое предприятие может производить в зависимости от объема применяемых ресурсов (при условии, что предприятие производит однородный продукт), называется производственной функцией.

Важнейшей составной частью структуры современной рыночной экономики является диверсификация экономической деятельности. **Под диверсификацией** подразумевается увеличение числа рынков, на которых осуществляется деятельность предприятия. Активность крупных предприятий и целых отраслей расширяется за рамки основного бизнеса, под которым понимается производство товаров и услуг, имеющих максимальные доли в объеме продаж по сравнению с другими видами выпускаемой продукции. **Диверсификация обусловлена** стремлением предприятий в условиях конкуренции упрочить свое положение, своевременно отреагировать на изменения экономической конъюнктуры, обеспечить эффективность своей деятельности. Другими словами, диверсификация решает проблему зависимости предприятия от конъюнктуры единственного рынка, на котором она работает, поскольку неблагоприятная ситуация в одной отрасли не будет означать для предприятия угрозу разорения. При этом предприятия из специализированных превращаются в многоотраслевые комплексы – конгломераты, составные части которых не имеют между собой функциональных связей.

Диверсификация делится на производственную (организация нового производства) и рыночную (присоединение уже функционирующих производств).

В условиях постоянного роста объема однородной или технологически связанной продукции факторы производства сосредотачиваются на крупных предприятиях. Это объективный процесс производства, в основе которого лежит определяющий мотив предпринимательства – увеличение прибыли. Для того чтобы обеспечить непрерывное увеличение прибыли, предпринимателю приходится капитализировать часть прибыли, превращая ее в добавочные факторы производства. Это обуславливает рост отдельных предприятий и увеличение масштабов производства.

Стремление к максимизации прибыли и конкуренция приводят к форсированному развитию техники, ко все более крупному производству, совершенствованию системы машин и технологий.

Рост размеров предприятий может происходить и посредством поглощения одним предприятием другого или посредством добровольного объединения нескольких самостоятельных предприятий в форме акционерных обществ. **Централизация производства (капитала)** осуществляется в результате конкурентной борьбы и приводит к перераспределению ресурсов (капитала), имеющихся в обществе. Централизация производства отличается от **концентрации производства**, которая означает увеличение размеров отдельных (индивидуальных) предприятий за счет капитализации прибыли. Концентрация и централизация производства как два способа расширения масштабов предприятий находятся в тесной взаимосвязи. Оба процесса обуславливают быстрый рост масштабов предприятий, который на определенном уровне приводит к господству монополий. Концентрация и централизация производства приводит к сосредоточению гигантских богатств в руках финансовой олигархии.

Акционерные общества, образуемые в результате централизации производства и составляющие подавляющее большинство современных предприятий, обладают значительными возможностями финансирования поглощений: эмитированием долгосрочных облигаций, получением банковских ссуд, использованием системы участия и т.п.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое бизнес, предпринимательство и коммерция?
2. Какие признаки свойственны предпринимательству?
3. Почему предпринимательские способности относят к экономическим ресурсам?
4. Из каких частей состоит предпринимательский доход?
5. Что такое предприятие и чем оно отличается от фирмы?
6. Почему без транзакционных издержек в экономике никогда бы не появились предприятия?
7. Чем определяются оптимальные размеры предприятия?
8. Каковы типичные признаки предприятия, характеризующие его как первичное звено в экономике?
9. Дайте характеристику внутренней и внешней среде предприятия.
10. Какие цели решает предприятие?
11. Что понимается под процветающим предприятием?
12. Назовите основные показатели эффективности работы предприятия.
13. Охарактеризуйте конкурентоспособность предприятия.
14. Что такое организационно-правовая форма предприятия и какие формы предпринимательской деятельности используются в современной мировой экономике?
15. Что Вы понимаете под диверсификацией, централизацией и концентрацией производства?

Т е м а 10

ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

10.1. ИЗДЕРЖКИ: БУХГАЛТЕРСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ

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

Расходы предприятия в денежной (стоимостной) форме на приобретение различных экономических ресурсов (сырья, материалов, труда, основных средств, услуг, финансовых средств) с целью использования их в процессе производства и сбыта товаров называются **издержками (С)**.

Эти расходы зависят не только от количества использованных факторов, но и от цен каждого фактора, по которым предприятие приобретает их на рынке. В этом случае издержки предстают в виде выплат предприятиям-поставщикам ресурсов, которые фиксируются в бухгалтерских документах. Данный способ оценки издержек называется бухгалтерским, а сами издержки – **бухгалтерскими**.

Бухгалтерские издержки включают в себя:

- 1) материальные затраты (оплата сырья, материалов, топлива, энергии покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов);
- 2) затраты на оплату труда (заработная плата наемных работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами);
- 3) отчисления на социальные нужды (фонд социального страхования, Пенсионный фонд РФ и т.д.);
- 4) амортизация (отчисления по установленным законодательством нормам, отражающие износ основного капитала);
- 5) прочие затраты (проценты за кредит, арендные платежи, налоги и сборы, включаемые в издержки производства, и др.)

Следовательно, **бухгалтерские издержки** – это затраты предприятия на приобретение ресурсов со стороны. Их называют явными или **внешними издержками**.

Однако сумма издержек, если в них включать только бухгалтерские издержки, может быть заниженной. Для более точной картины деятельности предприятия в издержки следует включать не только явные (бухгалтерские), но и неявные.

Неявными называются внутренние издержки использования ресурсов, являющихся собственностью предприятия. Например, предприниматель, вложивший свои деньги в производство, не может положить их на депозит в банк и получать ссудный процент.

Сумма явных (внешних) и неявных (внутренних) издержек составляет **экономические** издержки, которые имеют определяющее значение для оценки деятельности предприятия.

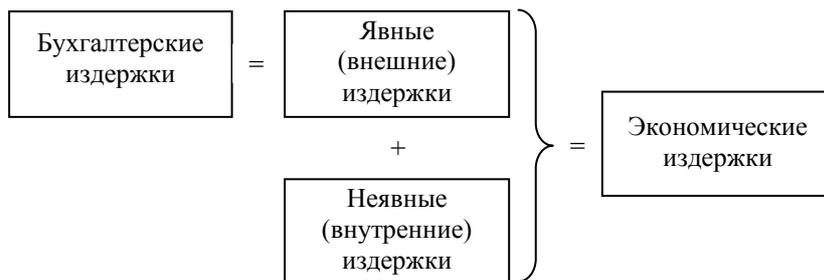


Рис. 10.1. Виды издержек и их взаимосвязь

Итак, в отличие от бухгалтерских издержек экономические издержки охватывают как явные, так и неявные издержки. Действительно, тот доход, который предприятие может получить от альтернативного применения ресурсов, станет реальностью только тогда, когда предприятие готово нести как явные, так и неявные издержки. Поэтому экономический подход к оценке издержек предприятия является более широким, чем бухгалтерский (рис. 10.1).

10.2. ПОСТОЯННЫЕ, ПЕРЕМЕННЫЕ И ВАЛОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Некоторые факторы производства используются предприятием постоянно, независимо от объемов производства. Примером может служить аренда помещения, поскольку арендную плату надо платить в любом случае, сколько бы продукции предприятие не производило. То же самое можно сказать и о возмещении банковского кредита, об уплате страховых взносов, коммунальных услуг, об амортизационных отчислениях. Издержки, размеры которых не зависят от объема производимой продукции, называются **постоянными издержками предприятия (FC)**.

Затраты на выплату заработной платы основным производственным рабочим, платежи за сырье, материалы, топливо, электроэнергию и т.д. относят к **переменным издержкам предприятия (VC)**. Если производство прекратится, то переменные издержки сократятся почти до нуля, в то время как постоянные издержки останутся на том же уровне. С расширением производства переменные издержки будут возрастать, предприятию потребуется больше сырья, материалов, работников и т.д.

Деление издержек на постоянные и переменные имеет важное значение для анализа деятельности предприятия, в частности принятия решения о закрытии или об объявлении банкротства в случае убыточной деятельности предприятия.

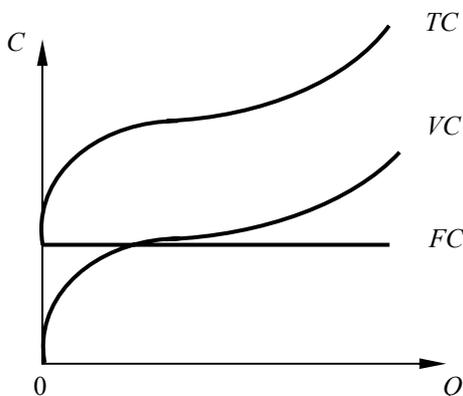


Рис. 10.2. Постоянные, переменные и валовые издержки

В сумме постоянные и переменные издержки составляют **общие** или **валовые издержки предприятия (TC)**

$$TC = FC + VC.$$

Если постоянные издержки неизменны, а переменные растут по мере увеличения объемов производства, то валовые издержки будут расти. Графически постоянные, переменные и валовые издержки показаны на рис. 10.2.

При нулевом объеме производства валовые издержки равны величине постоянных издержек. При наращивании объема производства валовые издержки увеличиваются на величину переменных издержек в соответствующей точке. Фактически график валовых издержек получается при помощи вертикального суммирования прямой FC и кривой VC. Таким образом, кривая TC повторяет конфигурацию кривой VC, но расположена выше ее на величину постоянных издержек.

10.3. СРЕДНИЕ И ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Для предпринимателя представляет интерес не только общая сумма издержек производимых им товаров или услуг, но и средние издержки, т.е. издержки предприятия на единицу производимой продукции. При определении прибыльности или убыточности производства средние издержки сравниваются с ценой.

Средние издержки (AC) рассчитываются путем деления издержек на объем произведенной продукции. Таким образом, можно рассчитать средние постоянные (AFC), средние переменные (AVC) и средние валовые (ATC) издержки:

$$AFC = FC / Q;$$

$$AVC = VC / Q;$$

$$ATC = (FC + VC) / Q = \frac{FC}{Q} + \frac{VC}{Q} = AFC + AVC.$$

Как видим, средние валовые издержки можно рассчитать двумя способами: путем деления валовых издержек на объем производства и путем суммирования средних постоянных и средних переменных издержек.

Средние постоянные издержки (AFC) характеризуют затраты постоянного ресурса, с которыми в среднем производится единица продукции.

График средних постоянных издержек (рис. 10.3) представляет собой гиперболу. При увеличении объема производства средние постоянные издержки (AFC) снижаются. Это явление служит для предприятия мощным стимулом увеличения производства.

Средние переменные издержки (AVC) характеризуют затраты переменного ресурса, с которыми в среднем производится единица продукции.

График средних переменных издержек имеет форму, представленную на рис. 10.4.

Сначала кривая AVC снижается, поскольку производство постепенно выходит на оптимальный уровень загрузки мощностей, и рост издержек отстает от темпа роста производства. Затем она почти горизонтальна, поскольку объем выпуска близок к технологическому оптимуму. И наконец, начинается подъем кривой. Мощности перегружены, и каждая дополнительная единица произведенной продукции дается ценой резкого повышения затрат.

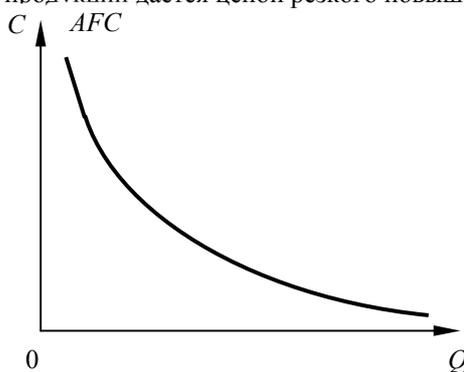


Рис. 10.3. Средние постоянные издержки (AFC)

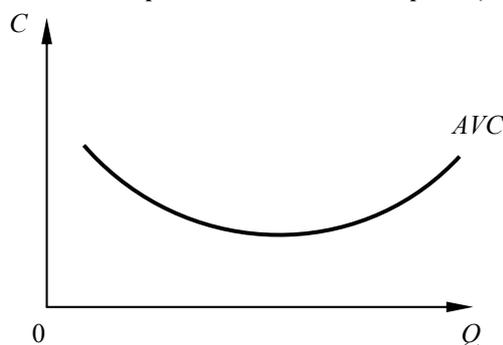


Рис. 10.4. Средние переменные издержки AVC

Средние валовые издержки (ATC) характеризуют затраты переменного и постоянного ресурсов, с которыми в среднем производится единица продукции.

График средних валовых издержек (рис. 10.5) имеет U-образную форму.

Сначала кривая ATC убывает под влиянием уменьшения обеих своих составляющих (AFC и AVC), а затем возрастает из-за быстрого роста кривой AVC.

Величина средних валовых издержек представляет большой интерес для предпринимателя. Сравнивая их с ценой единицы производимой продукции, он может оценить свою прибыль от каждого выпуска товара.

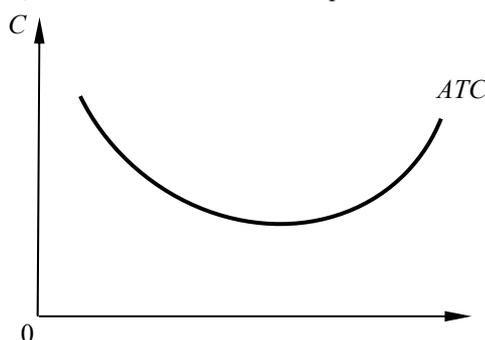


Рис. 10.5. Средние валовые издержки ATC

Отношение прироста переменных издержек к вызванному ими приросту продукции называется **предельными издержками предприятия (MC)**

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

где MC – предельные издержки; ΔVC – прирост переменных издержек; ΔQ – прирост объема производства.

Предельные издержки можно получить и путем разности между переменными издержками производства $n + 1$ единиц и переменными издержками производства n единиц продукта:

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

Категория предельных издержек имеет стратегическое значение, поскольку позволяет показать те издержки, которые придется понести предприятию в случае производства еще одной единицы продукции или сэкономить в случае сокращения производства на эту единицу. Иначе говоря, предельные издержки – это та величина, которую предприятие может контролировать.

Поведение предельных издержек (MC) сходно с поведением средних переменных издержек. График кривой MC сначала убывает, а затем начинает возрастать (рис. 10.6).

По мере приближения к технологическому оптимуму затраты на выпуск каждой дополнительной единицы падают, а после его превышения – растут. Применительно к MC эти изменения происходят более резко, чем на графике средних переменных издержек. Это объясняется тем, что MC есть отношение прироста переменных издержек не ко всему объему производства, а к последней единице выпуска.

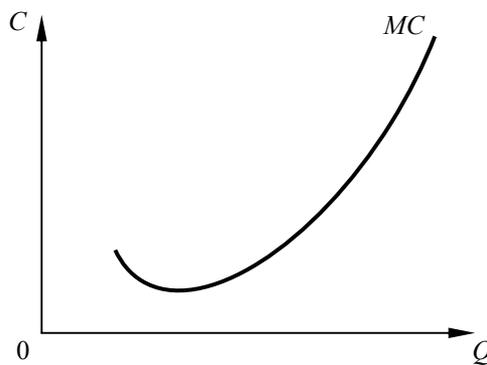


Рис. 10.6. Предельные издержки

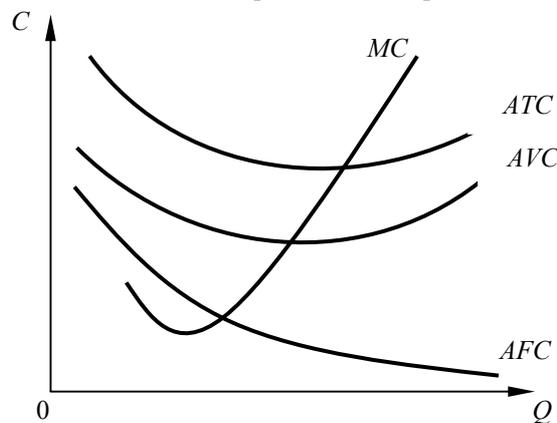


Рис. 10.7. Семейство кривых издержек предприятия

А теперь покажем на графике кривые средних издержек предприятия в краткосрочном периоде и их связь с кривой предельных издержек (рис. 10.7).

Взаимное расположение кривых MC и AVC подчиняется следующей закономерности: кривая MC пересекает кривую AVC в точке минимального значения средних переменных издержек. Причины этого таковы: пока издержки производства дополнительной единицы продукции меньше средних переменных издержек предыдущей единицы, новые значения AVC будут уменьшаться из-за снижения MC . Если издержки дополнительной единицы больше средних переменных издержек предыдущей единицы, новые значения AVC будут увеличиваться вследствие роста MC . Следовательно, если до точки пересечения кривых средних переменных и предельных издержек ($MC = AVC$) средние переменные издержки падают, а после нее растут, то в самой точке будет достигнут минимум.

Подобные рассуждения, если их применять к средним валовым издержкам, позволяют утверждать, что кривая MC пересекает и кривую ATC также в точке минимального значения средних валовых издержек.

10.4. ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

В отличие от краткосрочного периода, в течение которого все факторы производства, используемые предприятием, являются неизменными, в долгосрочном временном интервале предприятие может менять все факторы производства. **Все**

издержки будут выступать в качестве переменных, а средние переменные издержки будут равны средним валовым издержкам.

Анализ изменения долгосрочных издержек важен для выбора стратегии предприятия в области масштабов своей деятельности. Например, стоит ли создавать для выпуска заданного объема продукции одно крупное предприятие или несколько мелких? Какой вариант позволит минимизировать издержки?

Допустим, предприятие производит продукцию с минимальными издержками в количестве 1000 шт. Если предприятие будет производить большее количество продукции, то его средние валовые издержки возрастут. Устранить это негативное явление можно только, расширив масштабы производства, открыв новый цех с новым оборудованием. На этом новом, более крупном предприятии рост средних издержек произойдет при большем объеме выпуска, и минимальные средние издержки на одну единицу продукции будут достигнуты при производстве 2000 шт.

Если предприятие будет дальше расширяться, то кривая средних издержек поднимется вверх и минимальные издержки при производстве 3000 шт. будут выше, нежели при производстве 2000 шт. продукции. Дуга ATC , описывающая кривые ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 , будет представлять собой кривую долгосрочных средних издержек предприятия при различных масштабах производства. Минимальными издержки будут при производстве 2000 шт. продукции (рис. 10.8).

В некоторых отраслях кривые долгосрочных средних издержек, быстро снижаясь, затем долго остаются горизонтальными. Здесь могут существовать как мелкие, так и средние, и крупные предприятия, например, в производстве одежды, обуви и т.д.

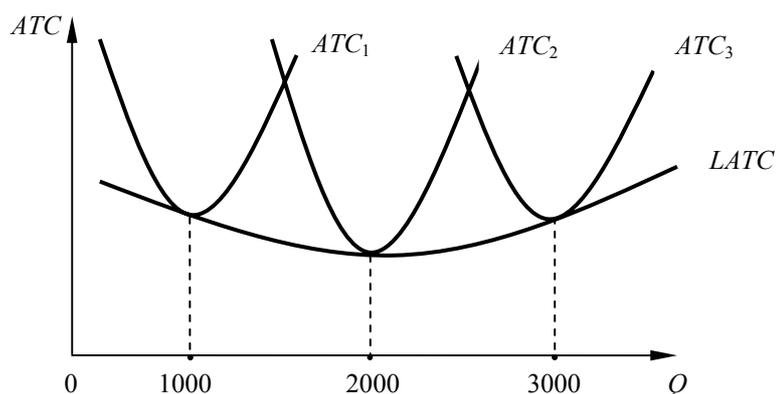


Рис. 10.8. Кривая средних валовых издержек в долгосрочном периоде

10.5. ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА

Положение кривой средних долгосрочных издержек предприятия объясняется так называемым положительным и отрицательным эффектом масштаба производства. **Эффект масштаба будет положительным**, если при увеличении размеров предприятия средние валовые издержки уменьшаются, **и отрицательным** – если увеличиваются.

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

К числу факторов, определяющих положительный эффект масштаба производства, относятся:

- 1) специализация ресурсов: труда, оборудования, менеджмента;
- 2) использование наиболее современного высокопроизводительного оборудования – поточных линий, автоматизированных модулей и т.п.;
- 3) расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- 4) развитие производства из отходов основного производства.

Факторы положительного эффекта масштаба производства при чрезмерном «увлечении» ими превращаются в факторы отрицательного эффекта. Например, разделение труда и узкая специализация могут превратиться в монотонную, бездумную работу. Человек, лишенный возможности реализовать свой творческий потенциал, не будет трудиться эффективно. Координировать работу специализированных подразделений крупного предприятия для менеджмента становится все труднее. К тому же сам коллектив менеджеров производственного гиганта перерождается в бюрократический аппарат.

Фактором отрицательного эффекта масштаба производства становится также возрастающие транспортные издержки.

Эффективность использования ресурсов в долгосрочном периоде связана с реализацией положительного эффекта масштаба. До определенного момента времени он снижает средние издержки, а затем сменяется отрицательным, который повышает средние издержки. Критерием эффективности масштаба производства является оптимальный размер предприятия. **Оптимальный размер предприятия** – это размер, обеспечивающий минимальные долгосрочные средние издержки. Критерий минимальных средних издержек во многом определяет поведение предприятия в долгосрочном периоде.

Иногда положительный эффект масштаба производства может быть настолько большим, что обусловит целесообразность функционирования единственного предприятия. Иными словами, в некоторых отраслях без всяких ограничений действует правило: чем больше масштаб производства, тем ниже издержки. Подобное состояние рынка является **естественной монополией**. В данном случае монополия возникает вследствие естественных причин: технологические особенности производства таковы, что единственный производитель обслуживает рынок более эффективно, чем несколько кон-

курирующих предприятий. И дробить естественную монополию недопустимо: возрастут средние валовые издержки в отрасли.

Масштаб производства задается производственной функцией. Если предприятие принимает решение об одновременном и пропорциональном изменении количества всех применяемых факторов, то налицо изменение масштаба производства.

Взаимосвязь между изменением масштаба производства и соответствующим изменением в объеме выпуска продукции называется **отдачей от масштаба производства**. Отдачу от масштаба можно измерить путем сравнения процентного изменения объема выпуска продукции с процентным изменением количества изменяемых факторов производства.

Принято различать постоянную, возрастающую и убывающую отдачу от масштаба производства.

Если при пропорциональном увеличении количества факторов в n раз объем производства тоже увеличится в n раз, то имеет место **постоянная отдача от масштаба**.

Возрастающая отдача от масштаба имеет место тогда, когда пропорциональное увеличение количества всех применяемых факторов в n раз увеличивает объем производства больше, чем в n раз.

Источником возрастающей отдачи от масштаба являются специализация в рамках предприятия и используемая технология. Увеличение масштабов производства может позволить предприятию нанимать специалистов в той или иной области производственной и сбытовой деятельности. Крупное предприятие может осуществить такие расходы, которые, изменяя внутреннюю организацию производства, в итоге и приведет, к более чем пропорциональному увеличению выпуска по сравнению с затратами. Технология же позволяет использовать крупные производственные мощности, которые более производительны в расчете на единицу готовой продукции.

Когда пропорциональное увеличение всех применяемых факторов в n раз вызывает рост объема производства меньше, чем в n раз, имеет место **убывающая отдача от масштаба производства**.

Причинами убывающей отдачи от масштаба являются растущие бюрократические издержки внутреннего управления укрупненного предприятия. Распоряжения «сверху – вниз» проходят через все большее количество инстанций, административные расходы возрастают в большей степени, нежели выпуск готовой продукции. В целом это ведет к снижению эффективности производства.

10.6. ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ

Факторы производства должны использоваться предприятием с соблюдением определенной пропорциональности между постоянными и переменными факторами. Нельзя произвольно увеличивать количество переменных факторов на единицу постоянного фактора, поскольку в этом случае вступает в действие **закон убывающей отдачи** (возрастающих затрат).

В соответствии с этим законом, непрерывное увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе приводит к прекращению роста отдачи от него, а затем и к ее сокращению. Данный закон действует при неизменном технологическом уровне производства. Переход к более прогрессивной технологии повышает отдачу ресурсов независимо от соотношения постоянных и переменных факторов.

Закон убывающей отдачи применим ко всем видам переменных факторов во всех отраслях. При постепенном введении в производство дополнительных единиц переменного ресурса при условии, что все остальные ресурсы постоянны, отдача от этого ресурса сначала быстро растет, а затем ее прирост начинает снижаться.

Допустим, что предприятие в своей деятельности использует только один переменный ресурс – труд, отдачей которого является производительность. По мере загрузки оборудования за счет постепенного увеличения числа нанимаемых рабочих выпуск продукции быстро возрастает. Затем прирост постепенно замедляется до тех пор, пока рабочих станет достаточно для полной загрузки оборудования. Если продолжать нанимать рабочих и дальше, то они уже ничего не смогут добавить к объему производимой продукции. В конце концов, рабочих станет так много, что они будут мешать друг другу, и выпуск сократится.

10.7. ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Итогом хозяйственной деятельности предприятия выступает его доход. **Доход** – определенная денежная сумма, получаемая предприятием в результате производства и реализации товаров и услуг за определенный период времени.

Доход предприятия имеет три разновидности: валовой, средний и предельный.

Валовой доход (TR) – это общая сумма денежной выручки, полученная предприятием в результате реализации произведенной продукции:

$$TR = PQ,$$

где P – цена реализации единицы продукции; Q – количество единиц произведенной и реализованной продукции.

Валовой доход предприятия при постоянной цене изменяется пропорционально изменению выпуска и реализации продукции и в том же самом направлении (рис. 10.9).

Если цена товара изменяется и снижается по мере увеличения объема продаж, то функция выручки будет иметь другой вид (рис. 10.10).

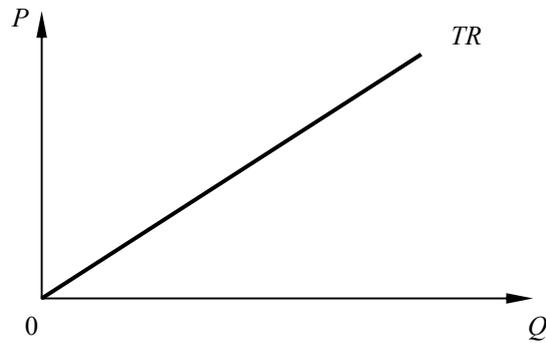


Рис. 10.9. График валового дохода при постоянной цене

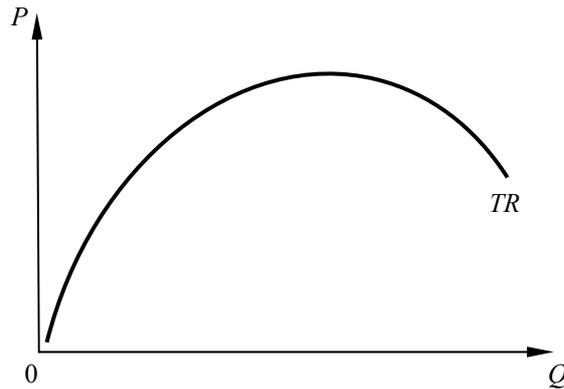


Рис. 10.10. График валового дохода при непостоянной цене

Средний доход (AR) есть величина денежной выручки, приходящаяся на единицу реализованной продукции:

$$AR = TR / Q.$$

Данный показатель применяется при изменяющихся ценах в течение какого-то периода времени или когда ассортимент продукции состоит из нескольких товаров и услуг. График среднего дохода представлен на рис. 10.11.

В случае стабильности цены на рынке величина среднего дохода равна цене: $AR = P$.

Предельный доход (MR) представляет собой приращение валового дохода, полученное в результате реализации дополнительной единицы продукции:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q.$$

При любом объеме продаж $MR < P$, поскольку весь возросший объем продаж будет продан по более низкой цене. На рис. 10.12 показан график предельного дохода предприятия.

График предельного дохода строится на основе графика спроса, поскольку зависит от цены продажи продукции предприятия.

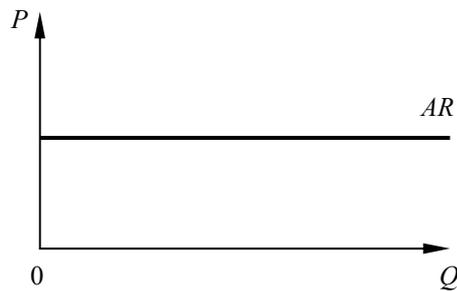


Рис. 10.11. График среднего дохода

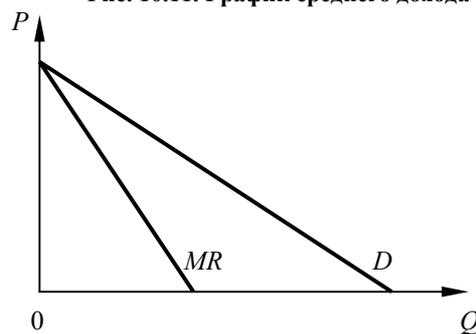


Рис. 10.12. График предельного дохода

10.8. ПРИБЫЛЬ: БУХГАЛТЕРСКАЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И НОРМАЛЬНАЯ

Анализ издержек дает возможность определить, что понимается под прибылью. В общем виде **прибыль** – это разность между общей выручкой от реализации продукции и суммарными издержками.

Разность между выручкой и бухгалтерскими (явными) издержками образует **бухгалтерскую прибыль**.

Разность между выручкой и экономическими (явными и неявными) издержками есть **экономическая прибыль**.

Поскольку явные издержки совпадают с бухгалтерскими, правомерно считать, что бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных издержек. Критерием успеха предприятия является не бухгалтерская, а экономическая прибыль. Если бухгалтерские (явные) издержки превышают доход, то отрицательную прибыль называют **убытками** предприятия.

Экономическая теория выделяет также нормальную прибыль. **Нормальная прибыль** (нулевая экономическая прибыль) появляется в том случае, когда общая выручка равна общим (явным и неявным) издержкам. Данная прибыль есть минимальная плата за удержание предпринимателя от альтернативного использования ресурсов. Величина нормальной прибыли во многом зависит от предпринимательских способностей владельца предприятия, который принимает основные управленческие решения и несет риски за вложение собственных и чужих средств. Эта прибыль также считается элементом неявных издержек.

Когда экономическая прибыль равна нулю, такая ситуация является вполне удовлетворительной для предприятия, поскольку все ресурсы приносят доход, причем не меньший, чем они приносили бы, если бы их использовали альтернативным способом.

Бывает так, что предприятие имеет бухгалтерскую прибыль и ему не грозит банкротство. Оно выплачивает владельцам дивиденды, платит налоги и т.п. Но экономическая прибыль отсутствует. Это означает, что ресурсы были вложены не лучшим образом. Занявшись иным видом деятельности, предприятие может получить большую прибыль.

Таким образом, наличие положительной бухгалтерской прибыли свидетельствует о благополучии предприятия. Существование нормальной прибыли говорит о том, что бизнес идет не хуже, чем в среднем по экономике. Наличие положительной экономической прибыли означает, что данное предприятие лучше других распоряжается ресурсами. Следовательно, именно положительная экономическая прибыль является наиболее точным индикатором эффективности предприятия.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Чем отличаются явные издержки от неявных, бухгалтерские издержки от экономических?
2. Почему необходимо подразделять общие издержки на постоянные и переменные?
3. Как рассчитываются средние издержки?
4. Какова роль средних издержек в экономическом анализе?
5. Что такое предельные издержки?
6. Почему кривая предельных издержек пересекает кривую средних переменных издержек и средних валовых издержек в точках их минимальных значений?
7. Охарактеризуйте кривую средних валовых издержек в долгосрочном периоде?
8. Что такое эффект масштаба и какие факторы его обуславливают?
9. Каково содержание закона убывающей отдачи?
10. Что является итогом хозяйственной деятельности предприятия?
11. Какие разновидности дохода предприятия Вы знаете?
12. Чем отличается экономическая прибыль от бухгалтерской?
13. Что такое нормальная прибыль?
14. Зачем в экономической науке выделяют нормальную прибыль?
15. Как соотносится нормальная прибыль с бухгалтерской и экономической прибылью?

Т е м а 11

ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

11.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Любое предприятие в своей деятельности стремится минимизировать издержки и максимизировать прибыль. Минимизация издержек создает условие для появления и роста прибыли. Однако сам этот процесс зависит от типа предприятия: является ли оно совершенно конкурентным или несовершенно конкурентным.

Совершенно конкурентное предприятие – это предприятие, принимающее цену на свою продукцию как данную, не зависящую от продаваемого им объема продукции. Спрос на продукцию отдельного предприятия, объем продаж которого не оказывает никакого влияния на изменение рыночной цены, отражает **кривая спроса совершенно конкурентного предприятия**. Эта кривая спроса представляет собой кривую абсолютно эластичного спроса. Она показывает, что любое количество товаров предприятие будет продавать по одной и той же цене, которая определяется общим отраслевым спросом и предложением.

Валовой доход совершенно конкурентного предприятия определяется по формуле

$$TR = PQ,$$

где TR – валовой доход; P – цена товара; Q – объем продаж.

Средний доход данного предприятия равняется доходу от единицы проданной продукции, и повлиять на свой доход предприятие может, только изменяя объем продаж.

Предельный доход совершенно конкурентного предприятия постоянен и равен цене единицы продукции.

Совершенно конкурентное предприятие можно определить и как предприятие, которое продает свою продукцию на совершенно конкурентном рынке.

Совершенно конкурентный рынок есть рынок, где выполняются условия совершенной конкуренции:

- множество мелких предприятий (продавцов) и покупателей;
- конкурирующие предприятия производят однородную продукцию;
- покупатели и продавцы хорошо информированы о ценах;
- продавцы действуют независимо друг от друга;
- предприятия могут свободно выходить из одной отрасли и входить в другую.

Рынок совершенной конкуренции представляет собой абстрактный, идеальный тип рыночной структуры и служит эталоном для сопоставления с другими типами рыночных структур.

11.2. ПОВЕДЕНИЕ СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Краткосрочный временной интервал – это период, недостаточный для вхождения новых производителей в отрасль или выходе из нее. На данном интервале постоянные издержки не оказывают влияния на объем производства.

Основной задачей совершенно конкурентного предприятия в краткосрочном периоде является выбор оптимального объема производства для достижения максимизации прибыли или минимизации убытков.

Для определения объема производства на краткосрочном временном интервале предприятие сравнивает получаемый им валовой доход (TR) при различных объемах выпуска с валовыми издержками (TC), соответствующими каждому из возможных объемов. Предприятие выберет вариант, когда разница между валовым доходом и валовыми издержками будет максимальной (рис. 11.1).

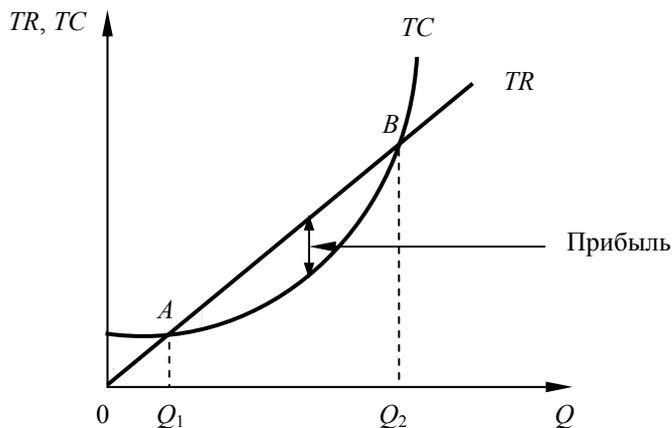


Рис. 11.1. График валового дохода и валовых издержек в краткосрочном периоде

На графике точки пересечения кривых валового дохода и валовых издержек (A и B) – это **точки критического объема выпуска**. Разница по высоте между кривыми валового дохода и валовых издержек – это прибыль при любом объеме выпуска на интервале Q_1Q_2 .

Предельный доход и предельные издержки связаны между собой. Когда предприятие желает расширить производство, то оно будет сравнивать предельный доход и предельные издержки, т.е. будет сопоставлять, в какой пропорции расширение производства увеличит доход и издержки. До тех пор, пока расширение производства будет обеспечивать более быстрый рост предельного дохода по сравнению с ростом предельных издержек, предприятие будет наращивать производство. Когда же дополнительная продукция будет больше добавлять к издержкам, чем к доходу, предприятие прекратит расширять объем производства. Переломной точкой станет момент, когда будет достигнуто **равенство предельного дохода и предельных издержек**. То количество продукции, при котором обеспечивается это равенство, и будет выбрано предприятием. Объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам, называется **точкой оптимального выпуска** (рис. 11.2).

При Q_0 предельный доход будет равен предельным издержкам. На участке Q_1Q_0 предприятие будет получать прибыль, а в промежутке Q_0Q_2 предельные издержки превысят предельный доход и эффективность снизится. Как только прирост издержек начнет превышать прирост дохода, предприятие перестанет производить дополнительную продукцию.

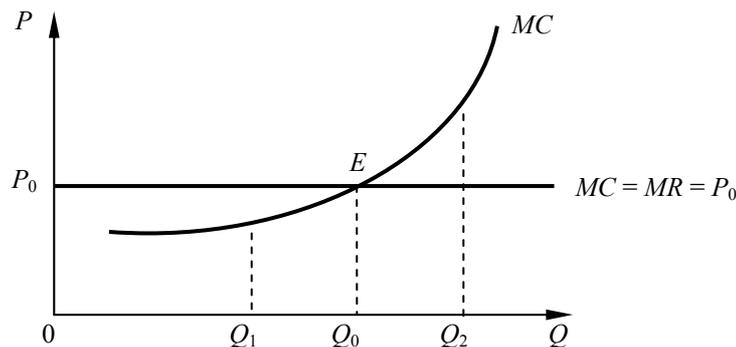


Рис. 11.2. Оптимальный объем производства совершенно конкурентного предприятия

Положение предприятия, при котором объем производства определяется равенством рыночной цены предельным издержкам и предельному доходу, называется **максимально прибыльным равновесием предприятия**.

На практике возможны четыре ситуации, с которыми сталкивается предприятие в условиях совершенной конкуренции в краткосрочном периоде.

1. Если на рынке сложившаяся цена P_1 превышает минимальные средние валовые издержки, то предприятие, производя продукцию в количестве Q_1 , при котором обеспечивается равенство цены, предельного дохода и предельных издержек, получает экономическую прибыль (рис. 11.3).

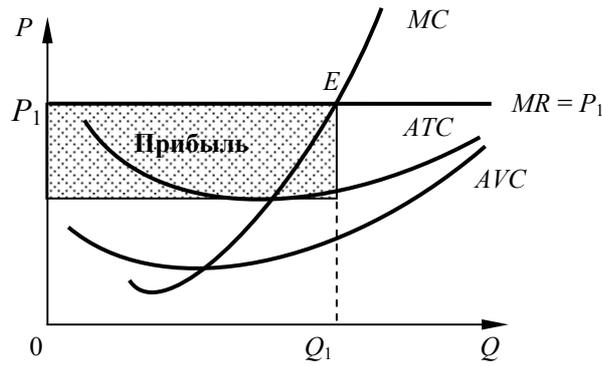


Рис. 11.3. Максимизация прибыли совершенно конкурентным предприятием

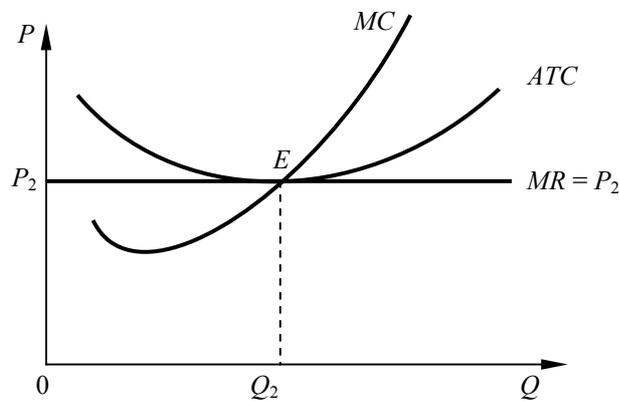


Рис. 11.4. Самоокупаемость совершенно конкурентного предприятия

2. Если же рыночная цена на продукцию предприятия равна минимальным средним издержкам, то она позволяет совершенно конкурентному предприятию покрывать свои издержки. В результате этого предприятие не получает экономической прибыли, довольствуется нормальной прибылью. В этом случае предприятие находится на уровне самоокупаемости (рис. 11.4).

3. Если по каким-то причинам рыночная цена упала до уровня P_3 и стала ниже минимума средних валовых издержек предприятия, но выше минимума средних переменных издержек, то предприятие понесет убытки (рис. 11.5). Однако оно продолжит производство в объеме, который позволит ему максимально сократить возникшие убытки и хотя бы частично компенсировать постоянные издержки (затраты на аренду помещения и т.д.).

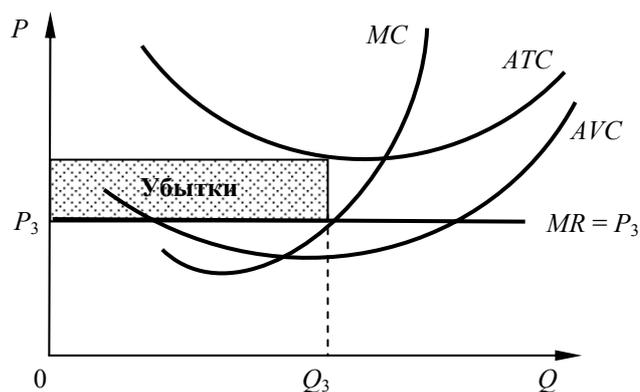


Рис. 11.5. Минимизация убытков совершенно конкурентным предприятием

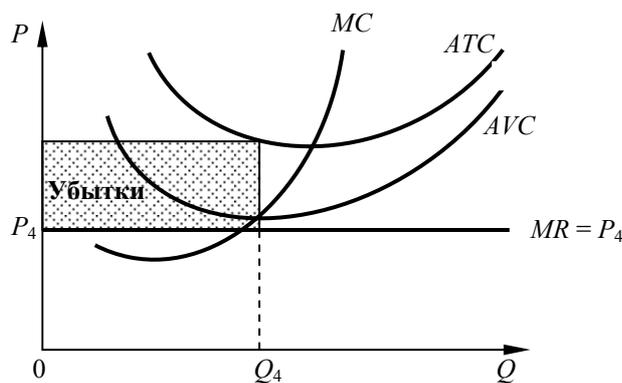


Рис. 11.6. Ситуация, когда прекращается деятельность предприятия

4. В случае, если рыночная цена снизится до уровня P₄ и окажется ниже минимальных средних переменных издержек, предприятие не сможет компенсировать даже части своих постоянных затрат и единственным приемлемым выходом для него станет прекращение производства (рис. 11.6).

В краткосрочном периоде совершенно конкурентное предприятие может продолжать производство в случае его убыточности. Стабильные убытки в течение длительного времени скорее заставят предприятие отказаться от выпуска данной продукции и перенести свою деятельность в другую более выгодную сферу.

11.3. РАВНОВЕСИЕ СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНОЙ ОТРАСЛИ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Группа отдельных конкурирующих между собой предприятий, продающих определенный продукт на рынке, представляет собой **отрасль**.

Если на рынке действует несколько предприятий, то совокупный объем предложения отрасли (рыночное предложение) при каждой данной цене равен сумме объемов предложения всех предприятий:

$$\Sigma S = S_1 + \dots + S_n.$$

Из кривых предложения отдельных предприятий **складывается кривая предложения конкурентной отрасли** (рис. 11.7).

На рис. 11.7 показан именно такой процесс суммирования объемов предложений двух предприятий A и B при каждой возможной цене. По сравнению с кривыми предложения отдельных предприятий кривая рыночного предложения сдвинута вправо, т.е. в сторону больших объемов предложения.

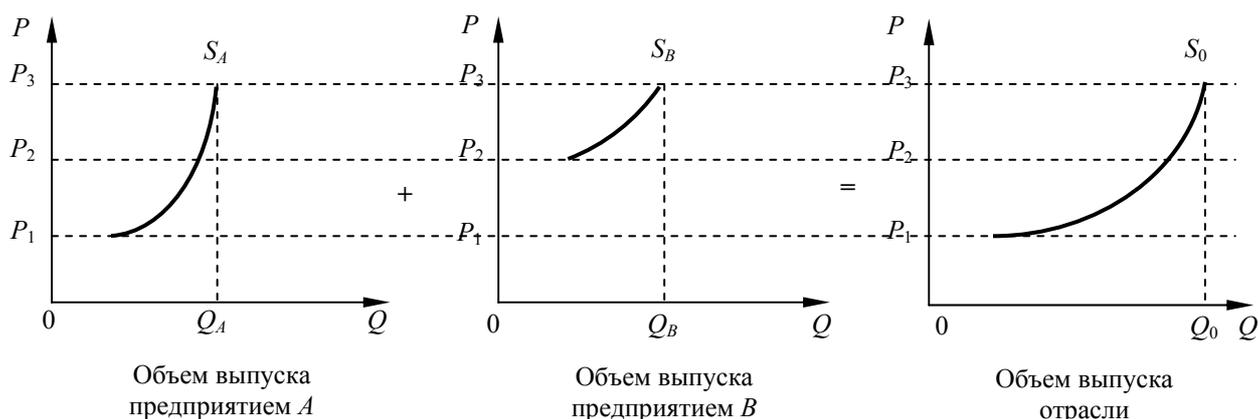


рис. 11.7. Формирование кривой предложения отрасли в краткосрочном периоде

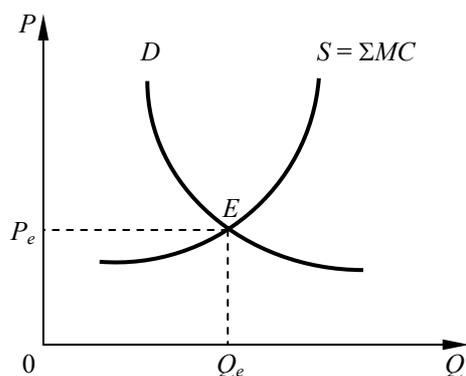


Рис. 11.8. Равновесие совершенно конкурентной отрасли в краткосрочном периоде

Предложение конкурентной отрасли и рыночный спрос на ее продукцию уравниваются при цене равновесия (рис. 11.8)

На рис. 11.8 изображена достаточно простая схема взаимодействия спроса и предложения в условиях совершенной конкуренции. **Кривая спроса на продукцию всей отрасли имеет обычный вид, соответствующий закону спроса**, и тем самым отличается от кривой спроса на продукцию отдельного предприятия в условиях совершенной конкуренции. В горизонтальную прямую кривая спроса на продукцию отдельного конкурентного предприятия превращалась только потому, что объемы выпуска предприятием ничтожно малы по сравнению с емкостью всего отраслевого рынка.

Точка пересечения кривых спроса и предложения (E) задает равновесную цену (P_e) и равновесный объем предложения (Q_e). Именно сформировавшаяся в рамках всей отрасли равновесная цена (P_e) в дальнейшем каждым конкурентным предприятием рассматривается как **сложившаяся данность, как цена, продиктованная рынком**, с которой следует смириться, независимо от того, выгодна она или нет.

Кроме этого, точка равновесия при совершенной конкуренции является **устойчивой**. Отраслевая кривая предложения (S) является суммой кривых предложения всех предприятий, функционирующих в отрасли. Эти предприятия представляют собой совокупность точек, максимизирующих прибыль при разных уровнях цен. Именно таким свойством обладает кривая предельных издержек ($MC = S$). Отсюда следует, что предприятия не заинтересованы в отклонении от точки равновесия. Ведь **любая точка, не лежащая на кривой MC , не удовлетворяет правилу $MR = MC$** , а значит, не дает возможности получать максимальную прибыль.

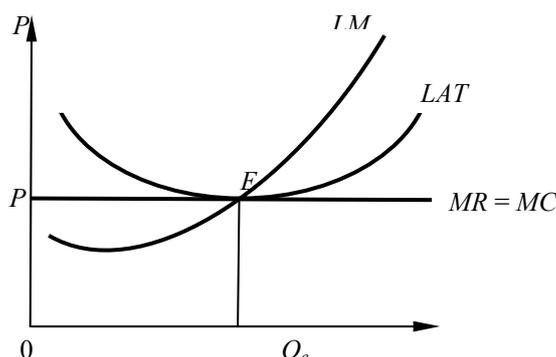
Особенно сильно устойчивость равновесия совершенно конкурентного предприятия проявляется в долгосрочном периоде.

11.4. ПОВЕДЕНИЕ СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

В долгосрочном периоде, когда могут меняться все виды затрат (в том числе и те, которые в краткосрочном периоде были постоянными), решение предприятия об объеме выпускаемой продукции будет приниматься иначе, поскольку **можно изменять все производственные факторы, включая и размеры предприятия**.

Если при существующей рыночной цене несколько предприятий терпят убытки и прекращают производство, предложение на рынке сокращается. Результатом сокращения предложения при постоянном спросе является повышение цены. Возросшая цена позволит предприятиям, оставшимся в отрасли, получать экономическую прибыль. В условиях совершенной конкуренции, когда нет ограничений доступа на рынок, появятся новые предприятия, привлеченные возросшей прибылью. В результате предложение возрастет, а цена снизится. При совершенной конкуренции такие колебания носят постоянный характер. **Равновесие на рынке будет достигнуто** тогда, когда у предприятий не будет стимулов как для входа в отрасль, так и для выхода из нее. Это достигается при условии, если рыночная цена установится на уровне минимума долгосрочных средних валовых издержек и экономическая прибыль, таким образом, исчезнет (рис. 11.9).

Совершенно конкурентное предприятие производит продукцию на долгосрочном временном интервале только в том случае, когда **цена не опускается ниже долгосрочных средних валовых издержек ($P \geq LATC$)**. Соответственно при цене, изначально меньшей долгосрочных средних валовых издержек, имеют место убытки и отток предприятий из отрасли. Когда же достигается равенство цены товара и минимально возможных в долгосрочном периоде средних валовых издержек достигается долгосрочное равновесие совершенно конкурентного предприятия.



11.5. ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Условия долговременного равновесия совершенно конкурентного предприятия и отрасли выглядят следующим образом:

$$P = MR = MC = \min ATC = \min LATC.$$

Обращает на себя внимание тот факт, что **равновесие устанавливается на уровне минимальных средних валовых издержек** как в краткосрочном, так и в долгосрочном временном интервале. Это говорит о том, что производство в условиях совершенной конкуренции организуется технологически наиболее эффективным образом.

Важно то, что как предприятие, так и отрасль в целом функционируют без излишков и дефицитов. В самом деле, кривая спроса при совершенной конкуренции совпадает с кривой предельного дохода ($D = MR$), а кривая предложения – с кривой предельных издержек ($S = MC$). Поэтому условие долгосрочного равновесия в совершенно конкурентной отрасли фактически означает равенство спроса и предложения на данный продукт (поскольку $MR = MC$, то $S = D$). Следовательно, можно говорить о том, что совершенная конкуренция ведет к **оптимальному распределению ресурсов**: отрасль вовлекает их в производство ровно в том объеме, который необходим для покрытия платежеспособного спроса.

Принципиальное значение имеет безубыточность предприятия в долгосрочном периоде ($P = \min LATC$). Это, с одной стороны, гарантирует отрасли устойчивость: **предприятия не несут убытков**. А с другой – **нет экономических прибылей**, т.е. доходы не перераспределяются в пользу данной отрасли из других секторов экономики.

Совокупность перечисленных достоинств делает совершенную конкуренцию одним из самых эффективных типов рынка. Именно совершенно конкурентный рынок является регулятором общественного производства. Никакой другой рынок не обладает набором позитивных свойств: минимальным уровнем средних валовых издержек, эффективным распределением ресурсов (аллокативной эффективностью), отсутствием дефицитов и избытков, сверхприбылей и убытков.

Совершенная конкуренция имеет и **недостатки**. Характерные для рынка совершенной конкуренции мелкие предприятия часто оказываются **неспособными использовать наиболее эффективную технику**. Дело в том, что экономия на масштабах производства, как правило, бывает доступна только крупным предприятиям.

Кроме этого, рынок совершенной конкуренции **не стимулирует развитие научно-технического прогресса**. Небольшим предприятиям обычно не хватает средств для финансирования дорогостоящих инвестиционных проектов.

Таким образом, при всех преимуществах рынок совершенной конкуренции нельзя идеализировать. Малые по размерам предприятия, функционирующие на рынке, не могут конкурировать с крупномасштабными предприятиями, насыщенными современной техникой.

11.6. ОПТИМАЛЬНОСТЬ ПО ПАРЕТО

Эффективное распределение ограниченных ресурсов с целью достижения максимального удовлетворения потребностей обеспечивается при условии, когда цена равна предельным издержкам ($P = MC$). Это равенство означает, что предприятия увеличивают объем производства до тех пор, пока предельные издержки ресурса не станут равными цене производимого товара.

В краткосрочном периоде совершенно конкурентное предприятие может получать сверхприбыль (экономическую прибыль) или нести убытки. Но в долгосрочном периоде высокая прибыль привлекает другие предприятия в отрасль и прибыль исчезает, а убыточные предприятия разоряются. Следовательно, в долгосрочном периоде возникает ситуация «ни прибыли, ни убытков», которая получила в экономической теории название **оптимальности по Парето**.

Оптимум Парето существует тогда, когда имеет место такое распределение ресурсов, при котором отсутствует какой-либо вариант их перераспределения, улучшающий положение, по крайней мере, одного индивида без ухудшения положения других.

В условиях оптимума Парето нет непроизводительного использования ресурсов. Но такая же ситуация характерна и для рынка совершенной конкуренции. Отсюда выходит, что совершенно конкурентное равновесие и эффективность, по Парето, – понятия однозначные. Их однозначность формируется в виде двух фундаментальных теорем.

Первая теорема гласит: всякое совершенно конкурентное равновесие является эффективным по Парето.

Вторая теорема утверждает, что для всякого эффективного по Парето распределения ресурсов найдется такой вариант их перераспределения, что данное эффективное по Парето распределение окажется конкурентно равновесным при новом распределении.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Перечислите основные свойства совершенно конкурентного предприятия.
2. Что представляет собой валовой, средний и предельный продукты совершенно конкурентного предприятия?
3. Дайте характеристику совершенно конкурентного рынка.
4. Каково условие максимальной прибыльности предприятия?
5. Почему Кривая предельного дохода совершенно конкурентного предприятия совпадает с линией цены и имеет горизонтальный вид?
6. При каком объеме производства средние издержки достигают минимума?
7. С какими случаями сталкивается предприятие в условиях совершенной конкуренции в краткосрочном периоде?
8. При каких условиях совершенно конкурентное предприятие получает экономическую прибыль?
9. Когда совершенно конкурентное предприятие находится на уровне самоокупаемости?
10. В каком случае убыточное совершенно конкурентное предприятие продолжает производство?
11. Что может послужить для совершенно конкурентного предприятия поводом для прекращения производства?
12. Охарактеризуйте совершенно конкурентную отрасль в краткосрочном периоде.
13. При каких условиях совершенно конкурентное предприятие достигает равновесия в долгосрочном периоде?

14. Каковы положительные и отрицательные черты совершенной конкуренции?
15. Что такое оптимальность по Парето?

Т е м а 12

ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

12.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Ограниченность совершенной конкуренции приводит к тому, что в экономике появляется другой тип рынка – рынок несовершенной конкуренции.

Под несовершенной конкуренцией понимается рынок, на котором не выполняется хотя бы одно из условий совершенной конкуренции.

Выделяют три вида несовершенной конкуренции: чистая монополия, олигополия и монополистическая конкуренция. Рассмотрим основные черты каждого из них.

Чистая монополия характеризуется следующими основными чертами.

1. На рынке имеется только один продавец. Подобное положение означает совпадение предприятия и отрасли и позволяет предприятию-монополисту осуществлять эффективный контроль за ценами на основе изменения объемов производства.

2. Существуют непреодолимые барьеры вступления в отрасль. Природа барьеров может быть различной:

- величина спроса и уровень развития техники и технологии, что позволяет эффективному существованию в отрасли только одного предприятия. Наличие же большего количества предприятий просто приведет к росту издержек и более высокому уровню цен;

- нормативно-правовые акты, например патенты и лицензии, ограничивающие вход в отрасль других предприятий;

- наличие исключительного права на какой-либо ресурс;

- высокая капиталоемкость производственного процесса, что требует больших инвестиционных затрат.

3. Отсутствуют товары-заменители (субституты).

Для совершенно конкурентного предприятия цена равна предельным издержкам, а для предприятия, обладающего рыночной властью, цена выше предельных издержек. Следовательно, величина, на которую цена превышает предельные издержки (MC), может служить мерой монопольной (рыночной) власти. Для измерения отклонения цены от предельных издержек служит индекс Лернера:

$$I_L = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{|E|},$$

где I_L – лернеровский индекс монопольной власти; P_m – монопольная цена; MC – предельные издержки; E – эластичность спроса на продукцию.

В условиях совершенной конкуренции $MC = P$. Следовательно, $I_L = 0$. Если $I_L > 0$, то предприятие обладает монопольной властью. Чем выше значение данного показателя, тем выше уровень монопольной власти.

Для оценки монопольной власти также используют показатель, определяющий степень концентрации рынка на основе индекса Херфиндаля – Хиршмана (I_{HH}). При его расчете используют данные об удельном весе продукции предприятия в отрасли. Предполагается, что чем больше удельный вес продукции предприятия в отрасли, тем больше потенциальные возможности для возникновения монополии. При расчете индекса все предприятия ранжируются по удельному весу от наибольшего до наименьшего:

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2,$$

где I_{HH} – индекс Херфиндаля – Хиршмана; S_1 – удельный вес самого крупного предприятия; S_2 – удельный вес следующего по величине предприятия; ...; S_n – удельный вес наименьшего предприятия.

Если в отрасли функционирует лишь одно предприятие, то $S_1 = 100\%$, а $I_{HH} = 10\,000$. Если в отрасли 100 одинаковых предприятий, то $S_1 = 1\%$, а $I_{HH} = 100$.

Высоко монополизированной считается отрасль, в которой индекс Херфиндаля – Хиршмана превышает 1800.

К отраслям чистой монополии принято относить отрасли коммунального хозяйства: тепло-, водо-, газо-, электро-снабжение. Практика показывает, что чистая монополия, как правило, существует в теории. Однако многие рыночные структуры по основным параметрам очень близки к ситуации чистой монополии, чем к какой-либо другой рыночной модели.

Олигополия характеризуется следующими основными чертами.

1. На рынке существует несколько производителей. Предприятия-олигополисты обладают довольно крупной долей на рынке и могут оказывать существенное влияние на цену. Таким образом, в условиях олигополии предприятие вынуждено пристально следить за любыми действиями конкурентов.

2. Существуют значительные барьеры вступления в отрасль. В условиях олигополии основным барьером является большая величина затрат для организации производства.

3. Наличие как однородной, так и дифференцированной продукции. Дифференциация означает создание нескольких модификаций товара и является одним из основных способов ведения конкурентной борьбы.

К олигополии принято относить отрасли тяжелой промышленности, например, авиастроение, автомобилестроение, нефтегазовые отрасли, черную и цветную металлургию.

Монополистическая конкуренция характеризуется следующими основными чертами.

1. На рынке существует много продавцов. Большое количество продавцов приводит к тому, что каждый из них обладает незначительной долей на рынке и не может оказать существенного влияния на цену.

2. Существуют незначительные барьеры вступления в отрасль. Это позволяет достаточно большому кругу потенциальных производителей иметь возможность вступления в отрасль.

3. Доминирование дифференцированной продукции. Наличие большого числа предприятий-производителей и незначительные барьеры вступления в отрасль стимулируют предприятия к созданию дифференцированной продукции, чтобы выделиться среди конкурентов. Выделяют четыре основных вида дифференциации продукта: по месторасположению, по физическим различиям в качестве продукции, по уровню обслуживания потребителя, по субъективному имиджу продукции на основе рекламы и создания соответствующего бренда.

К отраслям монополистической конкуренции принято относить отрасли легкой промышленности и преимущественно розничную торговлю.

12.2. ЧИСТАЯ МОНОПОЛИЯ. ПОВЕДЕНИЕ МОНОПОЛИИ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Монополия предполагает, что одно предприятие является единственным производителем продукции, не имеющей аналогов. Покупатели при этом не имеют возможности выбора; они вынуждены приобретать продукцию предприятия-монополиста.

На рынке монополист контролирует весь объем выпуска продукции. Если он принимает решение о повышении цены на свою продукцию, то не боится потерять часть рынка, отдать его конкурентам. Но это не означает, что он бесконечно будет повышать цену своей продукции.

В ходе принятия решения о цене предприятие-монополист учитывает рыночный спрос и свои издержки. Поскольку монополист является единственным производителем данной продукции, **кривая спроса на его продукцию будет совпадать с кривой рыночного спроса.**

Решение монополиста об объеме производства с целью получения максимальной прибыли основывается на том же принципе, что и в случае совершенной конкуренции, т.е. **на равенстве предельного дохода и предельных издержек.**

Поскольку монополист представляет собой всю отрасль, то, снижая цену на свою продукцию для увеличения объема продаж, он вынужден снижать цену на все единицы продукции, а не только на последующую (рис. 12.1).

Например, монополист продает по цене 1600 р. только одну единицу своей продукции. Чтобы продать две единицы, он снижает цену до 1400 р. как на первую, так и на вторую единицу товара. Чтобы продать три единицы – цена 1200 р. на каждую из них, четыре – 1000 р. и т.д. Доход предприятия-монополиста составит:

1 единица – 1600;

2 единицы – 2800 (1400 · 2);

3 единицы – 3600 (1200 · 3);

4 единицы – 4000 (1000 · 4) р.

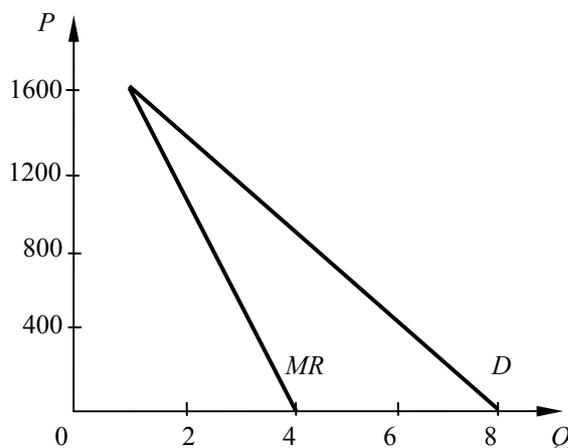


Рис. 12.1. Цена и предельный доход предприятия-монополиста

Соответственно предельный доход составит:

1 единица – 1600;

2 единицы – 1200 (2800 – 1600);

3 единицы – 800 (3600 – 2800);

4 единицы – 400 (4000 – 3600) р.

Кривые спроса и предельного дохода представляют собой две несовпадающие линии. Причем предельный доход во всех случаях, кроме первого, меньше цены. А поскольку монополист принимает решение об объеме производства, выравнивая предельный доход и предельные издержки, цена и количество произведенной продукции будут иными по сравнению с условиями совершенной конкуренции. **Объем выпуска, при котором предельный доход равен предельным издержкам,** обеспечивает предприятию-монополисту максимальную прибыль. Цена, приносящая максимум прибыли, равна высоте кривой спроса при этом уровне выпуска.

На монопольном рынке будет произведено меньше продукции по более высокой цене, чем в условиях совершенной конкуренции.

Оптимальный выпуск и максимум прибыли для монополии достигается при равенстве $MR = MC$ (рис. 12.2).

В том случае, когда цена превышает минимальные средние валовые издержки, то предприятие-монополист получает экономическую прибыль (рис. 12.3).

Если же складывается ситуация, при которой монополия покрывает свои издержки, т.е. $P = ATC$, то имеет место положение **безубыточности** (рис. 12.4).

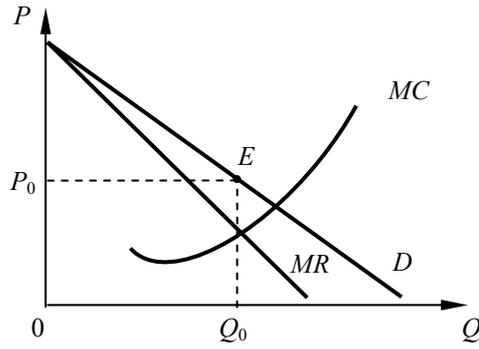


Рис. 12.2. Оптимальный выпуск продукции предприятия-монополиста на краткосрочном временном интервале

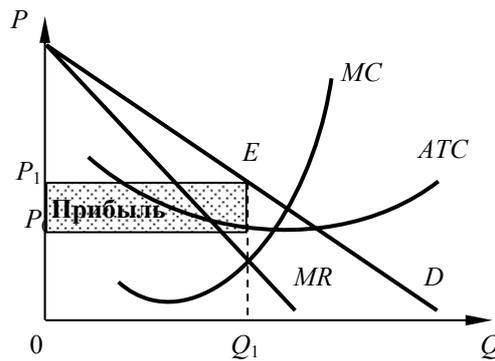


Рис. 12.3. Прибыль предприятия-монополиста на краткосрочном временном интервале

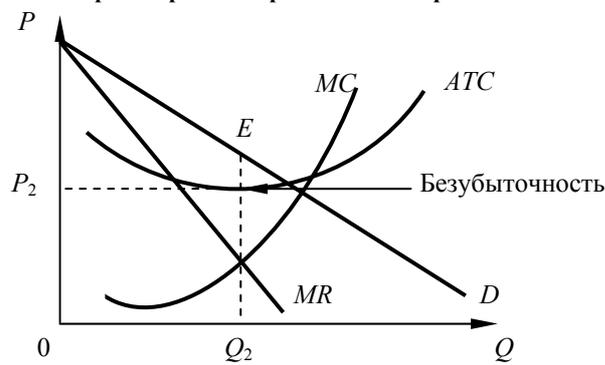


Рис. 12.4. Положение безубыточности предприятия-монополиста на краткосрочном временном интервале

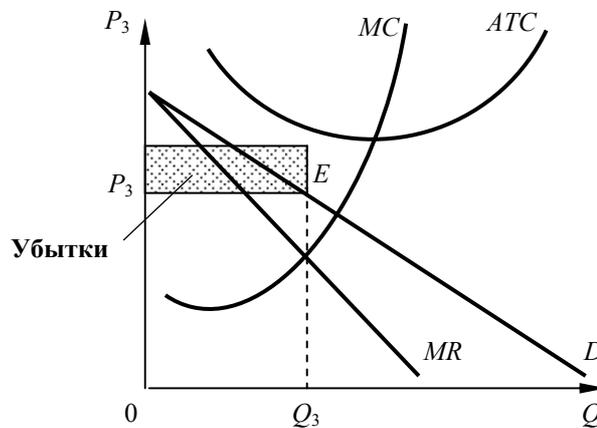


Рис. 12.5. Убытки предприятия-монополиста на краткосрочном временном интервале

Если цена, соответствующая выпуску продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам, упадет ниже средних валовых издержек, предприятие-монополист понесет убытки (рис. 12.5).

12.3. ПОВЕДЕНИЕ МОНОПОЛИИ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Аналогично можно описать поведение предприятия-монополиста и на долгосрочном временном интервале. При описании краткосрочного и долгосрочного интервалов изменяется лишь интерпретация кривых. Кривая, отображающая изменение средних совокупных издержек на долгосрочном временном интервале, представляется как **кривая долгосрочных средних издержек**. Кривая предельных издержек будет уже соответствовать кривой долгосрочных предельных издержек. Следовательно, максимизация прибыли на долгосрочном временном интервале предполагает объем выпуска, при котором **долгосрочные предельные издержки равны предельному доходу**. Цена, максимизирующая прибыль предприятия-монополиста на долгосрочном временном интервале, **равна высоте кривой спроса в этой точке** (12.6).

Долгосрочное равновесие предприятия в условиях монополии позволяет ему:

- значительно недопроизводить количество товаров по сравнению с конкурентным уровнем;
- сильно завышать цены в сравнении с величиной, которая сложилась бы при совершенной конкуренции;
- постоянно получать экономическую прибыль.

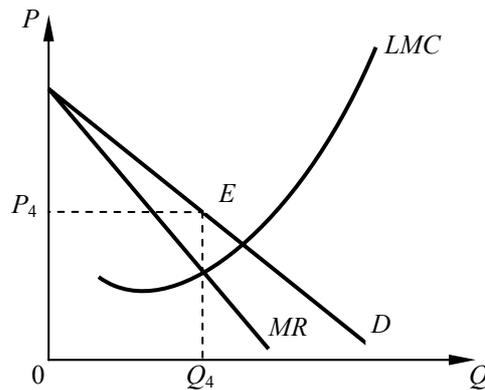


Рис. 12.6. Оптимальный выпуск предприятия-монополиста в долгосрочном периоде

Данные пункты не требуют особых пояснений. Полное отсутствие конкурентов на рынке позволяет предприятию-монополисту столь резко ограничить предложение, что уровень цен поднимается до экономически обоснованного (с точки зрения монополии) максимума. В долгосрочном периоде даже единственный конкурент способен увеличить предложение продукции так, что это приведет к снижению уровня цен. Но совершенно иная ситуация существует при монополии. В силу непреодолимости барьеров для входа в отрасль никогда не создаются новые производственные мощности помимо воли монополиста. Экономическая прибыль, однажды возникнув в краткосрочном периоде, постоянно присваивается монополистом.

12.4. ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ

Своеобразным способом смягчения остроты недопроизводства в условиях чистой монополии без нарушения интересов монополиста является ценовая дискриминация. **Ценовая дискриминация** предполагает политику установления разных цен на один и тот же продукт для различных категорий покупателей.

Для ценовой дискриминации важны два основных условия:

- отсутствие у покупателя возможности перепродажи продукта;
- наличие у продавца возможности разделить покупателей на группы.

В качестве примеров ценовой дискриминации могут служить разные цены на авиабилеты для отдельных групп потребителей, а также различные телефонные тарифы в зависимости от дня недели и времени суток.

Спрашивается, почему же вообще существуют разные цены на один и тот же товар, если нет различий в затратах?

Дело в том, что **цены зависят не только от интересов продавцов-монополистов, но и от оценки товара покупателями**. Как известно, в глазах разных покупателей одно и то же благо имеет разную полезность, поэтому и цены, которые они готовы платить, – разные.

Поскольку существуют разные группы покупателей, постольку монополист выделяет эти группы и учитывает их готовность платить разные цены за одинаковый товар. Главная причина такой готовности – различные эластичности спроса: у богатых – более жесткий спрос, у менее обеспеченных – более эластичный. В итоге каждая группа покупателей приносит предприятию-монополисту, использующему ценовую дискриминацию, максимально возможные прибыли.

Экономические последствия ценовой дискриминации двойственны. С одной стороны, ценовая дискриминация позволяет увеличить доходы монополиста. С другой стороны, ценовая дискриминация позволяет увеличивать объем производства, поскольку кривая предельного дохода графически будет совпадать с кривой спроса. Такая политика в области ценообразования выгодна обеим сторонам. Однако в некоторых странах ценовая дискриминация рассматривается как препятствие конкуренции и усиление монопольной власти, и ее отдельные проявления подпадают под антимонопольное законодательство.

12.5. ЕСТЕСТВЕННЫЕ МОНОПОЛИИ

Большинство чисто монополистических объединений являются естественными монополиями. **Естественная монополия** – это официально признанная неизбежная монополия на производство и продажу товаров и услуг. Такая монопо-

лия обусловлена либо естественными правами монополиста, либо соображениями общественной безопасности и экономической выгоды для всего государства и населения. Так, естественная монополия возникает в тех областях, где действует авторское право, ибо автор является монополистом по закону. С другой стороны, в интересах всего государства выгодно иметь единые трубопроводные, энергетические сети, железнодорожные магистрали. В этих отраслях экономики наиболее эффективна организация производства на базе единственной компании, а не нескольких предприятий-конкурентов, т.е. производство любого объема продукции в рамках одной компании обходится дешевле, чем в нескольких.

Эта эффективность объясняется особой значимостью для таких отраслей роста масштаба производства, когда долгосрочные средние валовые издержки производителя достигают своего минимума и продолжают сохраняться на низком уровне в течение длительного времени вместе с ростом объема выпускаемой продукции. Чем выше объемы выпуска продукции, тем ниже средние издержки. При этом предельные издержки ниже средних издержек при всех уровнях объемов производства. В силу наличия существенной экономии от масштаба, сопровождающей рост производства, целесообразнее с точки зрения эффективности иметь в отрасли единственную крупную компанию.

Ситуация естественной монополии порождается технологией, использующей значительный объем постоянного компонента издержек производства, что сопровождается существенной экономией на масштабах производства. Разделение производства между несколькими предприятиями приведет к тому, что масштабы выпуска каждого предприятия будут неэффективно малы и наличие более чем одного продавца приведет к росту издержек (рис. 12.7).

Естественные монополии подлежат общественному регулированию. В частности, цены и тарифы, которые могут назначать железные дороги, телефонные компании, поставщики природного газа и электричества определяются государственными и местными органами управления.

Регулирование деятельности естественной монополии осуществляется двумя путями:

1. Установлением «общественно оптимальной цены». Это происходит в том случае, если ставится задача эффективного распределения ресурсов. «Общественно оптимальная цена» – это цена, соответствующая точке пересечения кривой спроса и кривой предельных издержек (рис. 12.8). При установлении такой цены естественная монополия будет производить больший объем продукции. Однако такая цена может приводить к убыткам для естественного монополиста. В таком случае государство должно возместить величину убытков.

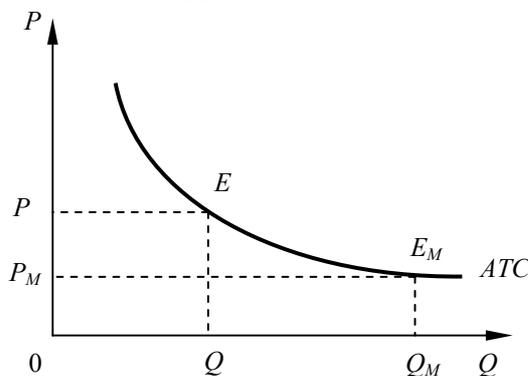


Рис. 12.7. Объемы производства и цены в условиях естественной монополии и при наличии нескольких производителей

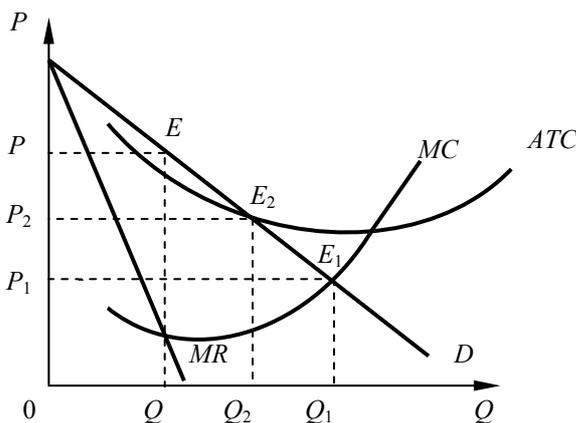


Рис. 12.8. Регулирование деятельности естественной монополии

2. Установлением «справедливой прибыли». При таком подходе цена устанавливается в точке пересечения кривой средних валовых издержек и кривой спроса. В подобной ситуации объем производства будет больше чем в условиях нерегулируемой естественной монополии и ниже чем при установлении «общественно оптимальной цены». Установление цены на уровне «справедливой прибыли» осуществляется в тех случаях, когда государство хочет предупредить банкротство естественного монополиста, например коммунальных служб.

12.6. АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Монополия влечет целый ряд отрицательных последствий для экономики страны. Недопроизводство, высокие цены, неэффективное производство, низкое качество продукции, ее устарелость (замедление технического прогресса), отсутствие сервиса, пренебрежение интересами потребителя – все это свойственно предприятию-монополисту.

Кроме того, монополия полностью блокирует механизмы саморегуляции рынка. Низкокачественная и дорогостоящая продукция может появиться и в немонополизированной отрасли. Но там подобные явления могут носить лишь временный характер. Конкуренция быстро расставит все на свои места. Недобросовестный производитель либо меняет свое отношение к делу, либо вытесняется с рынка конкурентами.

Монополисту в силу непреодолимости барьеров входа в отрасль ничто не грозит даже в длительном плане. Но и самостоятельно рынок не в состоянии разрешить данную проблему. В этих условиях улучшить ситуацию может лишь государство, проводя **антимонопольную политику**.

Вместе с тем проведение антимонопольной политики связано с рядом объективных трудностей.

Известно, что для монополии характерен большой оптимальный размер предприятия, т.е. минимум средних валовых издержек в долгосрочном периоде достигается при очень больших объемах производства. Следовательно, если демополизировать отрасль путем дробления ее на множество мелких предприятий, то это будет означать снижение объема выпуска продукции, что приведет к возрастанию издержек и росту цен. Преобразованиям такого рода препятствует положительный эффект масштаба. Искусственно сформированные мелкие предприятия окажутся неконкурентоспособными в международном плане: их «задавят» иностранные гиганты. Поэтому цель антимонопольной политики государства не в борьбе с монополистами как таковыми, а в ограничении монополистических злоупотреблений.

По отношению к естественным монополиям эта цель достигается путем прямого вмешательства государства в их деятельность, в частности **путем принудительного установления цен и тарифов**.

В случае естественного монополизма основным направлением регулирования является противодействие формированию таких монополий, а порой и разрушения уже сложившихся. Для этого государство **использует широкий спектр санкций**. К ним относятся: запрет слияния крупных предприятий; штрафы за ненадлежащее поведение на рынке; принудительное раздробление монополии на несколько независимых предприятий.

Основанием для проведения мер антимонопольной политики являются:

- концентрация очень большой доли рынка в руках одного предприятия;
- переплетение ведущего предприятия с конкурентами.

При определении степени концентрации в той или иной отрасли государство ориентируется на три показателя деятельности крупнейших предприятий:

- 1) доля оборота капитала на рынке;
- 2) число занятых;
- 3) величина капитала.

Переплетение ведущего предприятия реализуется в трех формах:

- 1) создание картеля (соглашение предприятий одной и той же отрасли о ценах, о рынках сбыта, объемах производства и сбыта, обмен патентами);
- 2) система участия (все основные конкуренты перекрестно владеют частями капитала друг друга);
- 3) личная уния (одни и те же лица управляют разными предприятиями-конкурентами, входят в советы директоров предприятий-конкурентов).

Все формы переплетения предприятий-конкурентов фактически имеют характер сговора и выступают заодно, нанося этим ущерб потребителю.

12.7. ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Совершенная конкуренция и чистая монополия – два крайних типа рынков. Однако наиболее распространенной и наиболее близкой к совершенной конкуренции является **монополистическая конкуренция**. В этом случае на рынке действует большое число продавцов, производящих разнообразную продукцию. И хотя продукт каждого предприятия в чем-то специфичен, потребитель легко может найти товары-заменители и переключить свой спрос на них. Вступление конкурентов в отрасль достаточно свободное, имеются некоторое влияние предприятия на цены и небольшие ограничения доступности к информации.

Спрос на продукцию предприятий, действующих в условиях монополистической конкуренции, не является абсолютно эластичным. Однако его эластичность достаточно высокая. Конкурентность таких рынков также очень высокая, что во многом объясняется легкостью доступа на рынок других предприятий.

Графически кривая спроса на продукцию предприятия и кривая предельного дохода предприятия в условиях монополистической конкуренции изображены на рис. 12.9.

Поведение предприятия в условиях монополистической конкуренции будет зависеть от временного интервала. В **краткосрочном периоде** предприятие будет выбирать цену и объем выпуска, максимизирующие прибыль, исходя из принципа **равенства предельного дохода и предельных издержек**.

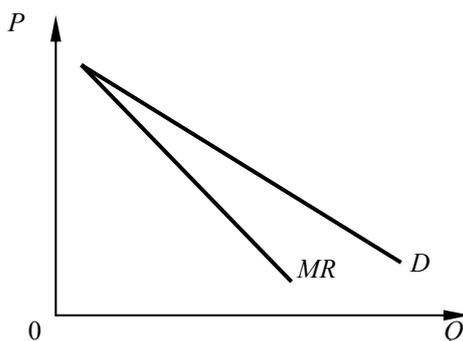


Рис. 12.9. Спрос на продукцию и предельный доход предприятия в условиях монополистической конкуренции

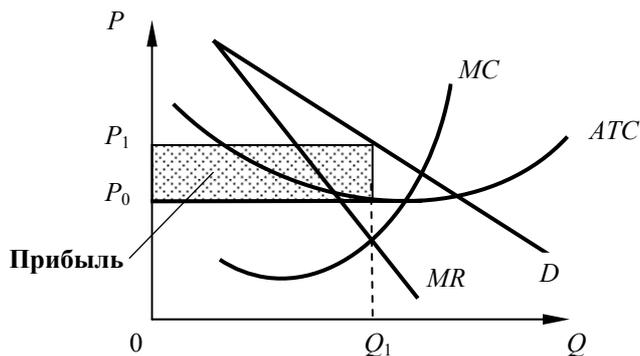


Рис. 12.10. Цена и объем производства предприятия в условиях монополистической конкуренции, максимизирующего прибыль

Графически кривые спроса, предельного дохода, средних валовых и предельных издержек предприятия, максимизирующего прибыль, изображены на рис. 12.10.

Если же рыночная цена по каким-либо причинам понизится до отметки P_2 и будет ниже минимальных средних валовых издержек ATC , предприятие понесет убытки. График кривых спроса, предельного дохода, средних валовых и предельных издержек предприятия, минимизирующего убытки, показан на рис. 12.11.

Ситуация во многом сходна с совершенной конкуренцией. Разница состоит в том, что спрос на продукцию предприятия не является абсолютно эластичным, и поэтому кривая предельного дохода проходит ниже кривой спроса. Наибольшую прибыль предприятие получит при цене P_1 и объеме производства Q_1 , а минимальные убытки — при цене P_2 и выпуске Q_2 .

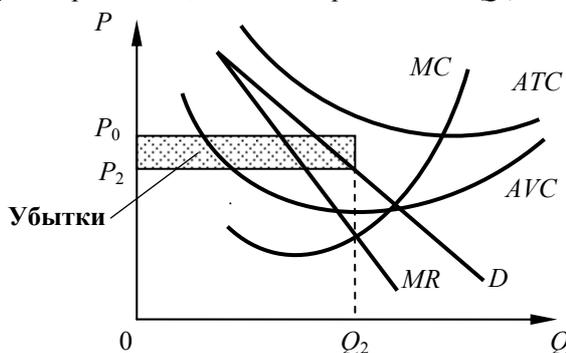


Рис. 12.11. Цена и объем производства предприятия в условиях монополистической конкуренции, минимизирующего убытки

На рынке монополистической конкуренции экономическая прибыль и убытки не могут существовать долго. В **долгосрочном периоде** предприятия, терпящие убытки, предпочтут уйти из отрасли, а высокие экономические прибыли станут стимулом вступления новых предприятий в отрасль. Новые предприятия, производя близкую по характеру продукцию, получат свою долю рынка, и спрос на продукцию предприятия, получающего экономическую прибыль, снизится.

Сокращение спроса уменьшит экономическую прибыль предприятия до нуля. Иными словами, долгосрочным девизом предприятий, действующих в условиях монополистической конкуренции, является безубыточность.

Оптимальный выпуск в условиях монополистической конкуренции на долгосрочном временном интервале будет достигнут при равенстве предельного дохода долгосрочным предельным издержкам ($MR = LMC$).

На графике ситуацию долгосрочного равновесия предприятия в условиях монополистической конкуренции можно показать следующим образом (рис. 12.12).

Отсутствие экономической прибыли лишает новые предприятия стимула для выступления в отрасль, а старые — для выхода из нее. Однако в условиях монополистической конкуренции стремление к безубыточности является скорее тенденцией. В реальной жизни предприятия могут получать экономическую прибыль достаточно длительный период. Это связано с дифференциацией продукции. Некоторые виды продукции, выпускаемые предприятиями, трудно воспроизвести. В то же время барьеры для входа в отрасль хотя и не высоки, но все же существуют. Например, чтобы заняться частной юридической практикой, надо иметь соответствующее образование, подтвержденное дипломом.

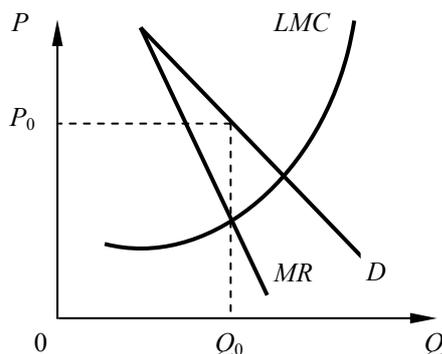


Рис. 12.12. Долгосрочное равновесие предприятия в условиях монополистической конкуренции

12.8. ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ОЛИГОПОЛИИ

Олигополия – рыночная структура, состоящая из небольшого числа предприятий, причем больших размеров. Товар, реализуемый в условиях олигополии, может быть дифференцированным или стандартизированным (разнородным или однородным). Имеются существенные препятствия входа на рынок, некоторые ограничения к доступу информации, контроль над ценами ограничен взаимной зависимостью.

На олигополистическом рынке предприятия, обладающие большими долями в общем выпуске товара, обладают способностью влиять на цену товара.

Особенностью олигополии является взаимозависимость решений предприятий по ценам и объему производства. Ни одно решение не может быть принято без учета и оценки возможных ответных действий со стороны конкурентов.

Действия предприятий-конкурентов – это дополнительное ограничение, которое они должны учитывать при определении оптимальных цен и объема производства. Не только издержки и спрос, но и ответная реакция конкурентов обуславливают принятие решений.

Единой теории олигополии не существует. Однако впервые попытка объяснить поведение олигополии была принята французом А. Курно. Его модель основывается на следующих предположениях:

- на рынке присутствуют только два предприятия;
- каждое предприятие принимает цену и объем производства конкурента неизменными, а затем принимает свое решение.

Пусть на рынке действуют два предприятия – *A* и *B*. Как будет определять предприятие *A* цену и объем производства? Помимо издержек они зависят от спроса, а спрос, в свою очередь, от того, сколько продукции выпустит предприятие *B*. Однако что будет делать предприятие *B*, предприятию *A* неизвестно. Оно может только предположить возможные варианты его действий и соответственно планировать собственный выпуск.

Поскольку рыночный спрос есть величина данная, расширение производства предприятием *B* вызовет сокращение спроса на продукцию предприятия *A*. Если *B* начнет расширять продажи, то график спроса на продукцию предприятия *A* сдвинется влево. Цена и объем производства, устанавливаемые предприятием *A*, исходя из равенства предельного дохода и предельных издержек, будут снижаться от P_0, Q_0 до P_1, Q_1 и до P_2, Q_2 (рис. 12.13).

Если рассматривать ситуацию с позиции предприятия *B*, то можно начертить подобный график, отражающий изменение цены и количества выпускаемой продукции в зависимости от действий предприятия *A*.

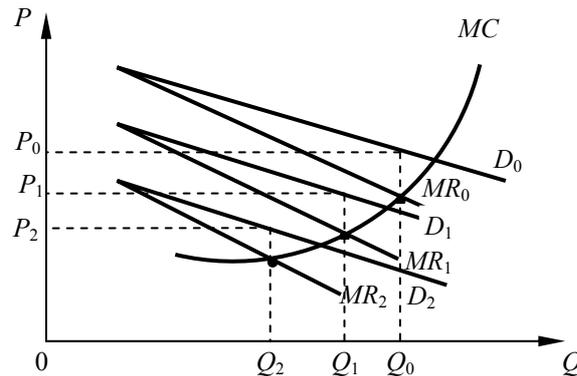


Рис. 12.13. Модель Курно. Изменение цены и объема выпуска продукции предприятием *A* при расширении производства предприятием *B*

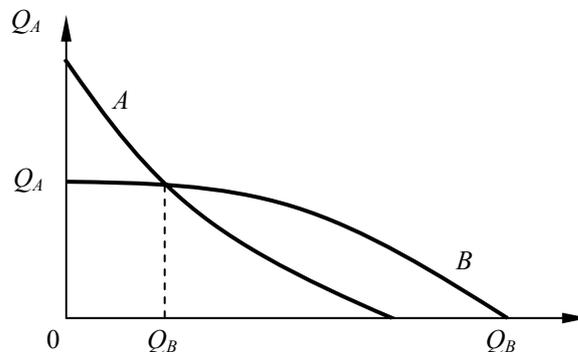


Рис. 12.14. Кривые реакции предприятий *A* и *B* на поведение друг друга

Объединив оба графика, получим **кривые реакций обоих предприятий** на поведение друг друга (рис. 12.14).

Кривая *A* отражает реакцию предприятия *A* на изменения в производстве предприятия *B*, кривая *B* – соответственно наоборот. Равновесие наступает в точке пересечения кривых реакций обоих предприятий. В этой точке предложения предприятий совпадают с их реальными действиями.

В теории Курно не отражено одно существенное обстоятельство. Предполагается, что конкуренты отреагируют на изменение предприятием цены определенным образом. Когда предприятие *B* выходит на рынок и отнимает у предприятия *A* часть спроса, последнее вступает в ценовую игру, снижая цену и объем производства. Однако предприятие *A* мо-

жет занять активную позицию и, значительно снизив цену, не допустить предприятие *B* на рынок. Такие действия предприятия *A* не описываются теорией Курно.

«**Ценовая война**» снижает прибыли обеих сторон. Так как решения одной из них влияют на решения другой, существуют основания договориться о фиксации цен, разделе рынка с целью ограничения конкуренции. Но поскольку всякого рода сговоры подпадают под антимонопольное законодательство и преследуются государством, то предприятия в условиях олигополии предпочитают от них отказаться.

Существуют и другие **модели олигополии, основанные на теории игр**. Так, при определении собственной стратегии предприятие оценивает вероятные прибыли и убытки, которые будут зависеть от того, какую стратегию выберет конкурент. Предположим, что предприятия *A* и *B* контролируют основную долю продаж на рынке. Каждое из них стремится увеличить объем продаж и тем самым обеспечить себе рост прибыли. Достигнуть результата можно снижением цен, привлечением дополнительных покупателей, активизацией рекламной деятельности и т.д.

Однако результат для каждого предприятия зависит от реакции конкурента. Если предприятие *A* начнет снижать цены, а предприятие *B* последует за ним, то ни одно из них не увеличит своей доли на рынке, а их прибыли сократятся. Однако если предприятие *A* снизит цены, а предприятие *B* не сделает того же, то прибыль предприятия *A* увеличится. Разрабатывая свою стратегию в области цен, предприятие *A* просчитывает возможные варианты ответной реакции со стороны предприятия *B* (табл. 12.1).

Если предприятие *A* решит снизить цену, а предприятие *B* последует за ним, прибыль предприятия *A* сократится на 1000 р. Если предприятие *A* снизит цену, а предприятие *B* не сделает этого, то прибыль предприятия *A* возрастет на 1500 р. Если предприятие *A* не предпримет никаких шагов в области цен, а предприятие *B* снизит свои цены, прибыль предприятия *A* сократится на 1500 р. Если оба предприятия оставят цены без изменений, их прибыли не изменятся.

12.1. Влияние рыночной стратегии на изменение прибыли предприятия *A* (числитель) и предприятия *B* (знаменатель), тыс.р.

Стратегия предприятия <i>A</i>	Реакция предприятия <i>B</i>	
	Снизить цену	Оставить цену без изменения
Снизить цену	$\frac{-1000}{-1000}$	$\frac{+1500}{-1500}$
	$\frac{-1500}{+1500}$	$\frac{0}{0}$

Наилучшим вариантом для предприятия *A* является вариант, представленный в верхнем правом углу таблицы, при котором прибыль возрастает на 1500 р. Однако этот вариант является наихудшим с точки зрения предприятия *B*. Для обоих предприятий было бы целесообразно оставить цены без изменения, их прибыли остались бы при этом на прежнем уровне. Вместе с тем, опасаясь наихудшего из возможных вариантов, предприятия снизят свои цены, теряя при этом по 1000 р. прибыли. Стратегия предприятия *A* на снижение цены называется **стратегией наименьших потерь**.

Ни одна из приведенных выше моделей олигополии не позволяет ответить на все вопросы, связанные с поведением предприятий на подобных рынках. Однако они могут быть использованы для анализа отдельных аспектов деятельности предприятия в условиях олигополии.

12.9. БАРЬЕРЫ ВХОДА И ВЫХОДА (В ОТРАСЛИ)

Предприятия, потенциально готовые выйти на рынок товаров и услуг, должны четко представлять себе, что их появление на рынке неизбежно приведет к перераспределению рынка (или его сегмента), обострению конкуренции и снижению цен. Реальность проникновения новых предприятий на рынок зависит от уровня входных барьеров, препятствующих такому проникновению. Характер барьеров может быть разным. Они могут быть обусловлены высоким уровнем капиталоемкости, вследствие чего предприятие экономит на масштабах производства (автомобильная промышленность), тарифными скидками (воздушные перевозки), территориальным размещением магазинов (розничная торговля), «естественной монополией», (газо- и водоснабжение, энергетика).

К входным барьерам относятся контроль над ограниченными видами экономических ресурсов, лучшими каналами сбыта, криминогенное влияние на рынок, в том числе и раздел сфер влияния между криминальными структурами.

Входные барьеры воздвигаются и при получении авторских прав, выдаче государством патентов и лицензий. Отсутствие патента лишает изобретателя всяких привилегий. Так проявляется правовая природа данного барьера: есть патент – есть право, нет патента – нет и прав.

У барьеров, связанных с научно-техническими достижениями, есть не только правовая, но и экономическая составляющая. Их собственник обладает уникальными знаниями, которые недоступны конкурентам вне зависимости от правовых норм, а просто потому, что только изобретателю известны все детали новшества. Эти специальные знания («ноу-хау») оберегают монополию изобретателя на новшество.

Породить монополию могут и определенные меры политики правительства. Так, введение импортных пошлин ограничивает конкуренцию со стороны иностранных фирм и стимулирует монополизацию внутреннего рынка.

Конкуренция принимает явно выраженный агрессивный характер, когда с появлением новых видов товаров формируются новые сегменты рынка, проникновение на которые может принести высокую прибыль. В этих условиях более крупные предприятия, стремясь увеличить свою долю на рынке, действуют наступательно, скупая более мелкие предприятия, внедряя на них новые технологии и расширяя выпуск продукции под своей торговой маркой.

Входные барьеры удерживают новых конкурентов от попыток утвердиться на рынке. Смысл их состоит в том, чтобы сделать затраты, связанные с проникновением на рынок, настолько высокими, чтобы под угрозой была поставлена сама окупаемость инвестированных капиталов. Таким образом, входные барьеры существуют для того, чтобы увеличить предпринимательский риск для потенциальных конкурентов.

Конкурентная борьба носит наиболее ожесточенный характер в депрессивных отраслях с высокими **выходными барьерами**, т.е. когда затраты на уход с рынка (консервацию производства, выплату компенсации увольняемому персоналу и т.д.) превышают расходы, связанные с продолжением конкурентной борьбы. Выходные барьеры также обуславливают сохранение монополий, так как принуждают хозяйственные единицы продолжать функционировать в отраслях, где низкая рентабельность или отсутствуют доходы на капитал (судоостроение, сталелитейная промышленность).

Примерами выходных барьеров могут служить:

- необходимость списания крупных инвестиций;
- нежелание утратить свой имидж;
- честолюбие менеджера;
- вмешательство правительства;
- профсоюзная оппозиция;
- протесты поставщиков и клиентов.

Таким образом, выходные барьеры могут иметь социально-политический, экономический и эмоциональный характер. Последний касается ситуации, когда предприятия, преуспевающие в новых отраслях, упорно держатся за свое прежнее дело, несмотря на потери. Такие случаи редки, но они обычно создают серьезные трудности для предприятий, образующихся в соответствующих отраслях.

12.10. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР

Экономическая теория рассматривает **совершенную конкуренцию как эталон эффективности производства**. Чисто конкурентные рынки решают две задачи:

- 1) участвующие в производстве предприятия выпускают такой набор продукции, который наиболее полезен для потребителей;
- 2) производство осуществляется таким образом, что издержки для общества становятся минимальными, т.е. товары производятся с возможными наименьшими издержками.

Совершенная конкуренция является наиболее эффективной из всех имеющихся рыночных структур.

Распространение **монополии снижает экономическую эффективность** по трем причинам:

- 1) объем производства, максимизирующий прибыль предприятия-монополиста, ниже, чем в условиях совершенной конкуренции, а цена – выше. Это приводит к тому, что ресурсы общества используются не в полной мере, и при этом часть продукции не допроизводится;
- 2) являясь единственным продавцом на рынке, монополист не стремится к снижению производственных издержек. У него нет стимулов использовать наиболее прогрессивную технологию. Обновление производства, снижение издержек, гибкость не являются для него вопросами выживания;
- 3) барьеры для вступления новых предприятий в монополизированные отрасли, огромные силы и средства, которые монополисты тратят на сохранение собственной рыночной власти, оказывают сдерживающее воздействие на экономическую эффективность.

У олигополистической структуры рынка есть свои плюсы и минусы. Находясь в условиях взаимозависимости, олигополисты устанавливают цены очень взвешенно, пересматривают их весьма редко и осторожно. Олигополистическая власть над ценой не так значительна, как у монополиста, следовательно, олигополии приносят обществу меньше невосполнимых потерь от сознательного недопроизводства по сравнению с монополией. Однако технологические и другие барьеры вступления в олигополистическую отрасль все же высоки. Создавая условия для технологически статичного развития, они слишком ослабляют стимулы для разработки и внедрения прогрессивных технологий, к удешевлению продукции, серьезно ограничивают конкуренцию со стороны новых предприятий.

Рыночный механизм монополистической конкуренции с точки зрения использования ресурсов не является эффективным, поскольку производство осуществляется не с минимальными издержками, а объем производства не достигает величины, где средние валовые издержки предприятия минимальны. Однако если оценивать эффективность с точки зрения удовлетворения интересов потребителей, то многообразие товаров является для них более предпочтительным, нежели однообразная продукция по более низким ценам и в большем объеме.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие существуют виды рынков несовершенной конкуренции и каковы их основные отличия друг от друга?
2. Расскажите о существующих подходах к оценке уровня монопольной власти.
3. Постройте графически и дайте характеристику кривым спроса, предельного и общего дохода в условиях монополии.
4. Какую цену и какой объем выпуска выберет монополия на краткосрочном временном интервале?
5. При каких параметрах цены и объема выпуска монополия максимизирует прибыль на долгосрочном временном интервале?
6. В чем суть политики ценовой дискриминации?
7. Дайте характеристику естественной монополии.
8. Каковы основные направления государственной антимонопольной политики?
9. Как учитывается равновесие предприятия в условиях монополистической конкуренции?
10. Почему монополистическая конкуренция более выгодна потребителям?
11. Что такое олигополия и каковы ее основные характеристики?
12. Дайте характеристику основным положениям модели Курно?
13. В чем суть модели теории игр при определении цены предприятия в условиях олигополии?
14. Могут ли олигополисты и монополисты, функционирующие на неконкурентных рынках, получать экономическую прибыль?
15. В чем суть механизма олигополистического ценообразования?
16. Охарактеризуйте барьеры входа и выхода (в отрасли).
17. Проведите сравнительный анализ экономической эффективности различных типов рыночных структур.

Тема 13

РЫНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ

13.1. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ

В процессе производства осуществляется производственное потребление имеющихся ресурсов. Между объемом производства и количеством потребленных производственных ресурсов существует функциональная зависимость. Эта зависимость может быть выражена с помощью **производственной функции** вида:

$$Q = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n),$$

где Q – максимально возможный выпуск продукции при данной комбинации производственных ресурсов x_i .

При этом факторы производства (ресурсы) характеризуются взаимодополняемостью и взаимозаменяемостью по отношению друг к другу. **Взаимодополняемость ресурсов** означает, что отсутствие одного или нескольких из них делает невозможным производственный процесс – производство останавливается. В то же время факторы производства в известной степени взаимозаменяемы: нехватка одного может быть возмещена дополнительным количеством другого, т.е. ресурсы могут комбинироваться между собой в процессе производства в различных пропорциях.

Процесс производства может быть организован по-разному, с использованием разных технологических процессов. **Производственная функция** заключает в себе технически эффективные способы производства продукции, т.е. такие, при которых нельзя увеличить объем производства без роста затрат, или уменьшить затраты, не сократив выпуск.

Иллюстрацией к переплетению и альтернативности использования экономических ресурсов может быть простая, основанная только на двух производственных факторах **модель Кобба–Дугласа** (названа по имени двух американских экономистов – **Кобба и Дугласа**). Она выглядит следующим образом:

$$Q = f(K^Z, L^B),$$

где Q – объем производства; K – размер капитала; L – затраты труда (в стоимостном выражении); Z и B – показатели эластичности производства Q по отношению к капиталу и труду (они показывают, на сколько процентов должно увеличиться Q , если K или L возрастает на один процент).

Производственная функция показывает альтернативные возможности, при которых различные комбинации факторов обеспечивают один и тот же объем выпуска продукции.

Существует много вариантов производства заданного объема продукции. Производственная функция всегда строится для определенной технологической структуры. Улучшение технологии, увеличивающей максимально достижимый объем выпускаемой продукции при любой комбинации факторов, всегда находит отражение в новой производственной функции. Производственная функция может использоваться для определения минимального количества затрат, необходимого для производства данного объема товаров, либо для определения максимального выпуска продукции при затратах данного количества ресурсов. Кроме этого, производственная функция исходит из взаимодополняемости и взаимозаменяемости ресурсов. Например, ресурс «капитал» дополняет ресурс «труд», сливаясь с ним в едином производственном процессе. Но он может и заменять его: более механизированное производство требует меньшего числа рабочих.

Если весь набор факторов производства или ресурсов представить как затраты труда, земли и капитала, производственная функция может быть описана следующим образом:

$$Q = f(L, K, N),$$

где Q – максимальный объем продукции, производимой при данной технологии и данном соотношении труда L , капитала K , земли N .

13.2. СПРОС НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ

Деятельность любого предприятия начинается с закупки факторов производства. Основные производственные факторы – труд, капитал и земля (трудовые, капитальные и природные ресурсы) – продаются на рынках производственных ресурсов. Приступая к любому виду деятельности, предприятие должно иметь четкое представление о количестве необходимых ему факторов производства. Это количество, выраженное в денежной форме, и есть не что иное, как объем спроса на ресурсы.

Отличительной чертой рынков факторов производства является тот факт, что в роли покупателей выступают предприятия (субъекты спроса), а продавцами являются и домашние хозяйства, и другие предприятия, и государство (субъекты предложения). Само существование предприятия на рынке может быть фактом удовлетворения платежеспособного спроса. Другими словами, предприятие будет производить только то, что сможет продать. Только ради удовлетворения спроса на свою продукцию предприятие покупает ресурсы. Рынок объективно устанавливает первичность спроса на готовую продукцию и вторичность спроса на экономические ресурсы. Поэтому важнейшей характеристикой спроса на ресурсы является его **производный характер** по отношению к спросу на конечную продукцию.

Таким образом, объем спроса на ресурсы зависит от трех составляющих:

- 1) цен самих ресурсов и соответственно от издержек, которые понесет предприятие на их приобретение;
- 2) производительности (отдачи) ресурсов, т.е. от того, сколько готовой продукции можно выпустить, используя данные ресурсы;
- 3) цен товаров, произведенных с помощью данных ресурсов.

13.3. ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

В экономической теории существуют понятия общего, предельного и среднего продукта переменного фактора производства.

Общий продукт фактора (TP) – это суммарный объем выпуска продукции, полученный в рамках заданной производственной функции и измеренный в физических единицах.

Понятие общего продукта фактора позволяет выявить зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного ресурса при неизменном количестве других. Например, производственная функция $Q = f(L)$ выражает зависимость общего объема производства от количества используемых единиц труда L , при условии, что количество других факторов производства постоянно.

Графически данная производственная функция изображена на рис. 13.1.

Понятие общего продукта фактора дает возможность понять, что такое предельный и средний продукт фактора.

Предельный продукт фактора производства (MP_L), исчисленный в физических единицах, показывает изменение в объеме выпуска продукции, вызванное использованием дополнительной единицы данного фактора (L) при неизменном количестве всех остальных. Предельный продукт фактора исчисляется следующим образом:

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

где MP_L – предельный продукт фактора L ; ΔQ – изменение общего объема выпуска продукции; ΔL – изменение количества фактора L .

Средний продукт фактора (AP_L) определяется путем деления объема выпускаемой продукции на количество используемого фактора L :

$$AP_L = Q / L.$$

Средний продукт фактора (труда) показывает, какое количество произведенной продукции приходится на одну единицу труда. Средний продукт труда часто называют показателем производительности труда.

Кривые общего, предельного и среднего продукта переменного фактора показаны на рис. 13.2.

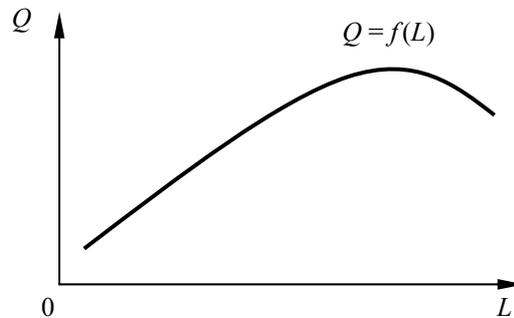


Рис. 13.1. Производственная функция:

Q – количество продукции, шт.;

L – количество переменного фактора (число рабочих)

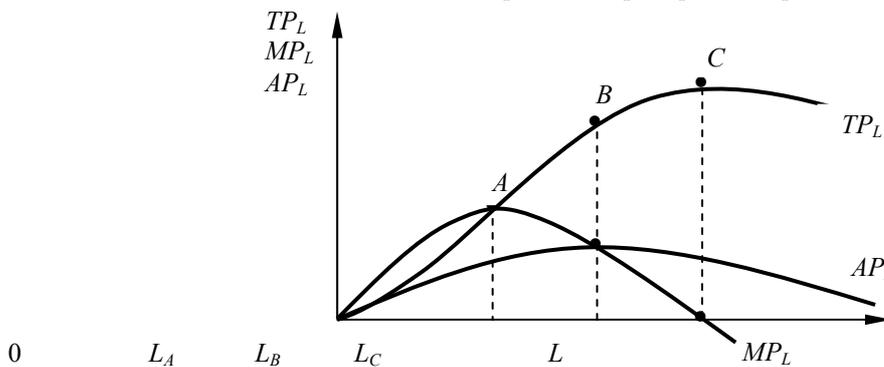


Рис. 13.2. Общий, предельный и средний продукты переменного фактора:

Q – количество продукции, шт.;

L – количество труда (число рабочих)

Точка A на отрезке OA представляет собой точку изгиба, где кривая общего продукта изменяет свою выпуклость. Это связано с тем, что рост общего продукта ускоряется до этой точки, поскольку предельный продукт переменного фактора L на отрезке OA быстро растет. Это означает, что каждая дополнительная единица фактора L увеличивает общий объем производства на большую величину по сравнению с предыдущей. Именно точка A на кривой общего продукта соответствует максимальному значению предельного продукта.

На отрезке AC рост общего продукта замедляется, так как предельный продукт фактора L начинает снижаться. Это означает, что каждая дополнительная единица фактора L увеличивает общий объем производства на меньшую величину по сравнению с предыдущей.

Точка B на кривой (TP_L) показывает ту величину общего продукта, при которой предельный и средний продукт равны.

В точке C кривая общего продукта начинает снижаться, так как предельный продукт принимает отрицательные значения. Это означает, что дальнейшее увеличение количества переменного фактора приведет к сокращению величины общего продукта.

Существует определенная зависимость между предельным и средним продуктом переменного фактора. Предельный продукт достигает своего максимального значения раньше, чем средний продукт. Кривая предельного продукта (MP_L) пересекает кривую среднего продукта (AP_L) в точке максимума последнего. И действительно, когда величина предельного продукта выше величины среднего продукта, тогда кривая AP_L возрастает. И наоборот, когда величина предельного продукта меньше величины среднего продукта, кривая AP_L убывает.

Рассмотренные кривые общего и предельного продукта отражают тенденцию, известную как **закон убывающей предельной производительности (доходности) факторов производства**. Этот закон гласит: по мере увеличения количества переменного фактора при неизменном количестве всех остальных будет достигнут такой рубеж, после которого предельный продукт переменного фактора начнет уменьшаться.

Теория предельной производительности факторов имеет важное значение для определения оптимального сочетания производственных ресурсов при выпуске продукции.

13.4. РАВНОВЕСИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЮЩЕГО СПРОС НА ОДИН ПЕРЕМЕННЫЙ ФАКТОР

Производительность переменного фактора может измеряться не только в физических, но и в денежных единицах. Стоимостным показателем производительности фактора является предельный продукт фактора в денежном выражении.

Предельный продукт фактора в денежном выражении (MRP_L) – это произведение предельного физического продукта переменного фактора (L) и предельного дохода, полученного от продажи одной дополнительной единицы продукции:

$$MRP_L = MP_L \times MR_Q,$$

где MRP_L – предельный продукт фактора L в денежном выражении; MP_L – предельный продукт фактора L в физическом выражении; MR_Q – предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции.

Таким образом, **предельный продукт фактора в денежном выражении показывает** прирост общего дохода в результате использования еще одной дополнительной единицы переменного фактора L при неизменном количестве всех остальных факторов.

В условиях совершенной конкуренции, когда предприятие является «ценополучателем», **предельный продукт фактора L в денежном выражении** – это произведение предельного продукта фактора L в физическом выражении и цены единицы выпускаемой предприятием продукции:

$$MRP_L = MPL \times P,$$

где P – цена единицы выпускаемой продукции в условиях совершенной конкуренции, когда $MR = P$.

В условиях несовершенной конкуренции предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции предприятия будет меньше, чем ее цена. Это означает, что при прочих равных условиях предельный продукт фактора в денежном выражении (MRP_L) у предприятия – совершенного конкурента будет больше, чем у предприятия, функционирующего в условиях несовершенной конкуренции.

Для того чтобы определить, какое количество рабочих следует нанять предприятию, необходимо знать цену этого ресурса и сравнить, насколько увеличится доход и издержки предприятия от использования одной дополнительной единицы ресурса. Затраты предприятия на приобретение каждой дополнительной единицы фактора принято называть **предельными издержками ресурса (MRC)**. Если предприятие покупает ресурсы на чисто конкурентных рынках, то предельные издержки на их приобретение будут равны их ценам.

Теперь можно сформулировать правило максимизации прибыли для предприятия, предъявляющего спрос на один переменный фактор. Данное правило идентично правилу определения объема производства предприятия, максимизирующего прибыль, **при котором $MR = MC$** . Предприятие максимизирующее прибыль, должно использовать такое количество переменного фактора, при котором его предельный продукт в денежной форме будет равен его предельным издержкам, т.е.

$$MRP_L = MRC_L.$$

Для условий совершенной конкуренции правило примет следующий вид:

$$MRP_L = W, \text{ так как } MRC_L = W,$$

где W – уровень ставки заработной платы.

И только тогда, когда достигается **равенство предельного продукта фактора в денежной форме и его предельных издержек** (цены фактора – для чисто конкурентного рынка), предприятие находится в **состоянии равновесия**, т.е. получает максимальную прибыль.

Рассмотрим ситуацию равновесия предприятия, предъявляющего спрос на один переменный фактор, например, труд, при условии, что и рынок товаров, и рынок труда являются чисто конкурентными, т.е. предприятие и на том и на другом рынках является «ценополучателем». Графически данную ситуацию можно изобразить на рис. 13.3.

Кривая спроса предприятия на переменный фактор (D) совпадает с кривой его предельного продукта в денежной форме (MRP_L), так как любая точка на данной кривой показывает число занятых, используемых предприятием при каждом заданном уровне ставки заработной платы (W). **Точка E – это точка равновесия предприятия на рынке фактора труда**, поскольку именно здесь $MRP_L = W_E$. Это означает, что при заданном рыночном уровне заработной платы (W_E) предприятию следует нанять число рабочих, равное L_E . Если $MRP_L > W_E$, то предприятию необходимо увеличить число используемых рабочих, а если $MRP_L < W_E$ – сократить их численность. И только когда $MRP_L = W_E$, предприятие, предъявляющее спрос на переменный фактор, обеспечит оптимальный уровень занятости.

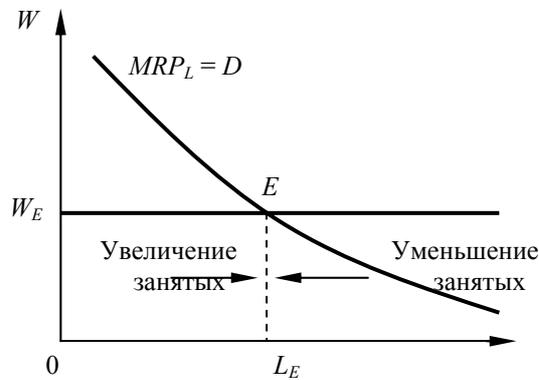


Рис. 13.3. Равновесие предприятия на чисто конкурентном рынке переменного фактора (труда): W – уровень ставки заработной платы; L – число рабочих

13.5. ОПТИМАЛЬНЫЕ ПРОПОРЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Важно знать, в каких пропорциях предприятие должно закупать разные ресурсы: труд, капитал, землю. Одного и того же результата можно достигнуть, используя разные их комбинации. Оценкой эффективности использования ресурсов будет отдача от них. В количественном выражении она представлена дробью:

$$MRP_L / P_L,$$

где MRP_L – предельный продукт фактора в денежной форме; P_L – цена фактора (труда).

При этом предприятие выбирает тот ресурс, для которого эта величина будет выше.

В соответствии с законом убывающей отдачи, покупая все новые и новые порции самого активного ресурса, предприятие будет тем самым снижать его отдачу, а следовательно, и эффективность. Очевидно, что этот процесс будет идти до тех пор, пока эффективность использования лучшего ресурса не сравняется с эффективностью всех прочих, т.е. пока не сложится равенство:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n}.$$

Предприятие оптимизирует закупки каждого ресурса в соответствии с правилом $MRP = MRC$. Но предельные издержки покупки ресурса на конкурентном рынке равны его цене, т.е. $MRP = MRC = P$. Учитывая это, можно представить формулу так:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n} = 1.$$

Максимизация прибыли предприятия обеспечивается путем использования факторов в таких масштабах и пропорциях, при которых предельный продукт в денежной форме от их применения равен цене соответствующего фактора.

13.6. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

На рынке труда продается и покупается не сам труд, который неотделим от человека как такового, а услуги труда. Причем решение принимает не только предприятие, предъявляющее спрос на труд, но и наделенные волей и сознанием экономические субъекты, предлагающие услуги труда. Количество и качество услуг труда зависят от многих факторов – уровня профессиональной подготовки работника, его квалификации, опыта, добросовестности и т.д. Купля-продажа услуг труда выступает в форме найма работника на определенных условиях (продолжительность рабочего дня, размер заработной платы, должностные обязанности и т.п.).

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

На рынке совершенной конкуренции количество нанимаемых предпринимателем работников определяется двумя показателями – размером заработной платы и предельным продуктом труда в денежном выражении. Привлечение дополнительной единицы труда прекратится, когда эти показатели сравняются, т.е. $MRP_L = W$.

Функциональная зависимость между величиной заработной платы и объемом спроса на труд выражается в виде кривой спроса на труд (рис. 13.4).

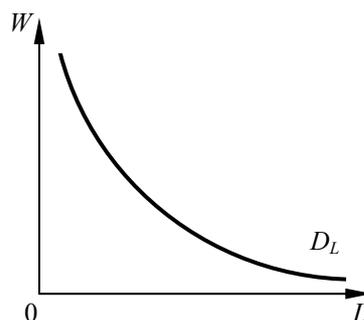


Рис. 13.4. Кривая спроса на труд:

W – ставка заработной платы; L – величина требуемого труда; D_L – кривая спроса на труд

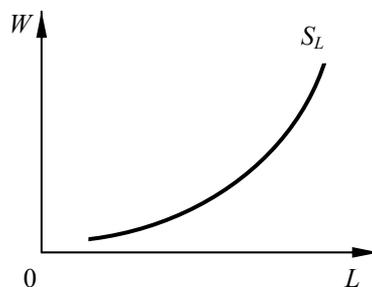


Рис. 13.5. Кривая предложения труда:

W – ставка заработной платы; L – величина предлагаемого труда;
 S_L – кривая предложения труда

Предложение труда также зависит от величины заработной платы, получаемой за производительные услуги. Продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение при росте заработной платы. Поэтому кривая предложения труда имеет положительный наклон (рис. 13.5).

Объединив оба графика – кривой спроса и кривой предложения, получим точку пересечения E , в которой спрос на труд равен предложению труда, т.е. **рынок труда находится в равновесном состоянии** (рис. 13.6). Это означает, что все предприниматели, согласные платить заработную плату W_E , находят на рынке необходимое количество труда, их спрос на труд удовлетворен полностью. В положении рыночного равновесия полностью трудоустроены и все работники, желающие предложить свои услуги при заработной плате W_E . Поэтому точка E определяет положение полной занятости. При любой другой величине заработной платы, отличной от W_E , равновесие на рынке труда нарушается. При совпадении спроса на труд и предложения труда **заработная плата выступает как цена равновесия на рынке труда**.

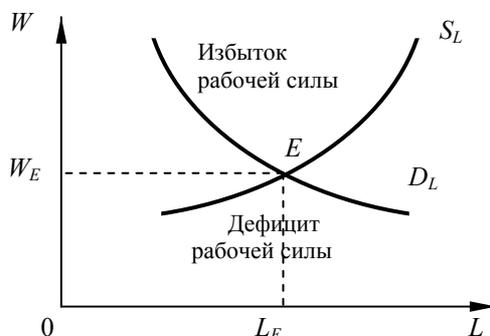


Рис. 13.6. Равновесие на конкурентном рынке труда

Если ставка заработной платы выше уровня равновесной, предложение на рынке труда превышает спрос. В этой ситуации происходит отклонение от положения полной занятости, рабочих мест не хватает на всех желающих продать свой труд при высокой заработной плате. Возникает избыток предложения труда.

В случае снижения ставки заработной платы по сравнению с равновесной спрос на рынке труда превышает предложение. В результате этого образуются незаполненные рабочие места вследствие нехватки работников, согласных на более низкую заработную плату.

Обе эти ситуации (безработица и наличие незанятых рабочих мест) не могут быть устойчивыми (долгосрочными), они корректируются рыночным механизмом в направлении восстановления положения полной занятости.

Таким образом, **рынок труда развивается**, как и любой рынок, по законам спроса и предложения, равновесие на нем восстанавливается, а продолжительной безработицы не может быть.

Однако безработица существует. **Наличие же устойчивой безработицы** свидетельствует лишь о том, что на рынке труда отсутствуют условия совершенной конкуренции: свободный перелив ресурсов на различных сегментах рынка труда, гибкая заработная плата, совершенная информация и т.д. На рынке труда присутствуют так называемые **внеконкурентные факторы**, к которым следует отнести различные институты. Во-первых, к ним относится **государство**, активно регулирующее рынок труда, лишая заработную плату рыночной гибкости. Во-вторых, **профсоюзы**, оказывающие большое влияние на уровень заработной платы в направлении ее повышения по сравнению с равновесным уровнем. В-третьих, **крупные корпорации** тяготеют к установлению сравнительно стабильной во времени стандартной ставки заработной платы, отказываясь слишком часто пересматривать ее в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке труда.

Регулирование рынка труда предполагает воздействие как на спрос, так и на предложение труда. **Объектами регулирования** выступают заработная плата, продолжительность рабочей недели и отпусков, порядок найма и увольнения, различные виды социального обеспечения и др.

На рынке труда осуществляется обмен услуг труда на созданный в обществе продукт. Получаемый работниками **доход выступает в форме заработной платы**, экономическое значение которой состоит в обеспечении условий для нормальной жизнедеятельности человека.

Заработная плата сводится к двум основным формам: повременной и сдельной.

Изначальной формой заработной платы является **повременная**. Она может быть почасовой, понедельной и помесечной.

Превращенной формой повременной заработной платы является **сдельная форма заработной платы**. Ее начисление производится в зависимости от количества созданного продукта.

Существует множество систем заработной платы, сводимых как к одной из форм, так и сразу к обеим.

Работнику важно не только то, какую заработную плату в денежном выражении он получит, но и какое количество товаров и услуг он сможет на нее приобрести.

В связи с этим различают **номинальную и реальную заработную плату**. **Номинальная** – это заработная плата в денежном выражении, а **реальная** – это то количество товаров и услуг, которое может приобрести работник за свою номинальную зарплату после уплаты налогов и других отчислений.

13.7. КОМПРОМИСС МЕЖДУ ПОТРЕБЛЕНИЕМ И ДОСУГОМ ИНДИВИДА

Кривая предложения труда отдельного индивида имеет иную конфигурацию при повышении ставок заработной платы (рис. 13.7).

До точки E кривая показывает увеличение предложения труда при росте заработной платы. После точки E она показывает уменьшение предложения труда при дальнейшем росте заработной платы. Таким образом, одна и та же причина – увеличение заработной платы – ведет и к росту, и к сокращению предложения труда.

Это объясняется следующим. До точки E работник стремится при росте заработной платы заместить свободное время дополнительной работой. Соответственно досуг замещается тем набором товаров и услуг, которые работник может приобрести на возрастающую заработную плату. Этот процесс получил название **эффекта замещения на рынке труда**.

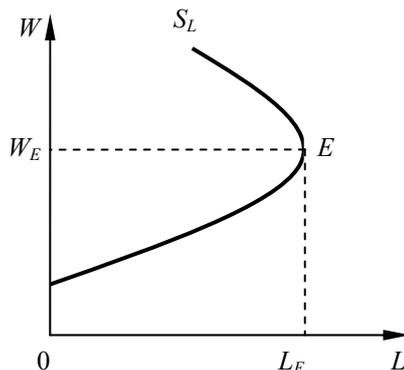


Рис. 13.7. Кривая индивидуального предложения труда

Эффект дохода противостоит эффекту замещения и становится ощутимым при достижении работником определенного, достаточно высокого уровня материального благополучия. Когда проблемы с хлебом насущным решены, меняется и отношение к свободному времени. Оно перестает казаться вычетом из заработной платы, а предстает полем для наслаждения и радости, тем более что высокая заработная плата позволяет обогатить и разнообразить досуг. Поэтому логичным является возникновение желания купить не только больше товаров, но и иметь большее количество свободного времени. А сделать это можно, лишь сократив предложение труда, купив свободное время не за наличные деньги, а за те деньги, которые могли бы быть получены при отказе от досуга в пользу дополнительной работы. После прохождения кривой S_L точки E **эффект дохода становится преобладающим**, что выражается в сокращении предложения труда при росте заработной платы, а практически в стремлении к переводу работника на сокращенный рабочий день или неделю, к получению дополнительных выходных дней и отпусков.

Для каждого индивида **компромисс между потреблением и досугом** достигается при различных уровнях заработной платы.

13.8. РЫНОК КАПИТАЛА

Термин «**капитал**» используется в двух основных значениях: как мерило всей собственности (имущества) предприятия и как название фактора производства.

Капитал как фактор производства выражает совокупность производственных ресурсов, созданных людьми для того, чтобы с их помощью осуществлять производство будущих экономических благ ради получения прибыли. В состав капитала входят: здания, сооружения, оборудование, инструменты, технологии, разработки, материалы, сырье, полуфабрикаты.

Различные элементы капитала в процессе производства участвуют по-разному. Одна составная часть капитала используется однократно и полностью потребляется в ходе каждого цикла производства. Другая часть функционирует в течение нескольких лет и постепенно потребляется на протяжении ряда производственных циклов. Первая часть капитала называется **оборотным капиталом**, а вторая – **основным**.

К оборотному капиталу относят сырье, материалы, топливо, энергию, полуфабрикаты и т.д.

Рынок оборотного капитала является типичным рынком ресурсов. В принципах его организации и в механизме установления на нем равновесия имеется много общего с рынком трудовых ресурсов. Максимизация прибыли на рынке оборотного капитала достигается в точке равенства предельного продукта в денежной форме и предельных издержек соответствующего материального ресурса. Другими словами, при оптимизации предприятием спроса на оборотный капитал действует правило $MRP = MRC$.

Важной особенностью оборотного капитала является то, что его элементы трансформируются в денежные средства. Поэтому оборотный капитал называется **оборотными средствами**.

Создание любых ценностей предполагает использование **основного капитала**. Организация нового производства невозможно без капиталовложений в сооружения, здания, оборудование. Функционирование предприятия требует также затрат на обновление и восстановление действующего основного капитала.

Поскольку основной капитал участвует в хозяйственной деятельности в течение нескольких лет, особую важность в функционировании рынка основного капитала приобретает фактор времени.

13.9. ФАКТОР ВРЕМЕНИ И ДИСКОНТИРОВАНИЕ

Деятельность предприятия связана с необходимостью осуществления **капиталовложений (инвестиций)**, под которыми понимаются затраты денежных средств в объекты предпринимательской деятельности в данное время в расчете получить определенный доход в будущем. Предприятию нужно сравнить предстоящие затраты с отдачей, которая будет получена от этих капиталовложений. Принципиальное значение здесь имеет фактор времени. Расходы осуществляются сегодня, а доходы они принесут лишь в будущем. Следовательно, для принятия инвестиционного решения **надо сопоставить текущую стоимость (сегодняшние затраты) с будущей стоимостью (потенциальные доходы)**, потому что одна и та же сумма денежных средств имеет большую ценность в данный момент времени по сравнению с будущим.

Сопоставлять денежные суммы, получаемые в разное время, позволяет **метод дисконтирования** (слово «дисконт» означает скидка). Дисконтирование делает возможным сравнить денежные потоки, получаемые в разное время, путем приведения (пересчета) их к текущему периоду, т.е. сопоставить величину сегодняшних затрат и будущих доходов.

В общем виде формула расчета будущего дохода выглядит так:

$$FV = PV(1 + r)^t,$$

где FV – совокупный доход t года; PV – текущая стоимость; r – процентная ставка; t – число лет.

Используя ее, можно также решить обратную задачу – определить **текущую стоимость будущего дохода**:

$$PV = \frac{FV}{(1 + r)^t} = FV \times K_d,$$

где $K_d = \frac{1}{(1 + r)^t}$ – коэффициент дисконтирования.

Капитальные вложения осуществляются в форме **инвестиционного проекта**. Важным показателем при оценке эффективности инвестиционного проекта является **чистая дисконтированная (приведенная) стоимость (NPV)**. Она представляет собой разницу между дисконтированной суммой ожидаемых доходов и инвестициями, т.е. $NPV = PV - I$. **Инвестирование имеет смысл** только тогда, когда $NPV \geq 0$. Положительное значение чистой дисконтированной стоимости ($NPV > 0$) означает наличие спроса предприятия на капитальные ресурсы. Поэтому объем спроса предприятия на инвестиции будет тем выше, чем большее число проектов будут удовлетворять критерию положительной чистой дисконтированной стоимости.

Поскольку $NPV = (PV - I) = (FV \frac{1}{(1 + r)^t} - I)$, то величина NPV зависит от трех основных факторов:

- 1) объема предполагаемого дохода FV (прямая положительная связь);
- 2) уровня ставки процента (обратная связь);
- 3) величины стоимости необходимых капиталовложений (отрицательная зависимость – дорогостоящие проекты менее привлекательны).

Наиболее универсальным фактором, влияющим на деятельность всех предприятий, является второй – **ставка процента**. В то же время ставка процента едина для всей экономики. Именно потому инвестиционная активность связывается в первую очередь с уровнем процента в экономике. При более высокой процентной ставке размер инвестиций уменьшается. Снижение процента вызывает увеличение инвестиционных вложений.

Механизм влияния процента на инвестиционную активность состоит в следующем. Вне зависимости от того, какие средства использует предприятие при инвестировании – собственные или заемные, рыночная процентная ставка выступает в качестве издержек, которые придется нести при реализации инвестиционного проекта.

В случае, если предприятием привлекаются средства со стороны, дело обстоит совсем просто. Процент как плата за использование заемных средств будет фигурировать в виде внешних издержек предприятия. Чем выше ставка процента, тем меньше найдется инвестиционных проектов, которые своей доходностью могут окупить издержки по выплате процента. Если же предприятием задействованы собственные средства, процентная ставка принимает форму внутренних издержек.

В данном случае процент есть упущенная выгода от предоставления инвестиционных ресурсов другим участникам рынка, например банку.

Если спрос на инвестиционный капитал предъявляется со стороны предприятий, то предложение заемных средств, необходимых для закупки капитальных ресурсов, формируется и предприятиями, и домашними хозяйствами. Часть своего дохода домашние хозяйства используют на текущее потребление, а предприятия – на текущие нужды. Другая же часть дохода сберегается для будущего потребления (домохозяйствами) или инвестирования (предприятиями). Именно эта часть поступает на рынок в виде предложения инвестиционных ресурсов.

Любой субъект экономики стремится максимизировать свое благосостояние, исходя из имеющихся возможностей. Относится это правило и к определению пропорции, в которой **доход делится на потребление и сбережение**. Решающим фактором для принятия решения в пользу сбережений выступает величина процентной ставки. Предложив свои сбережения по рыночной процентной ставке r , через t лет можно получить за это вознаграждение в виде дохода, выросшего в $(1 + r)^t$ раз.

Взаимодействие спроса и предложения на рынке инвестиционных средств (рис. 13.8) определяет равновесное значение объемов инвестирования и цен на инвестиционные ресурсы (**процентная ставка**).

Пересечение кривых совокупного спроса на инвестиционные средства и совокупного предложения инвестиционных средств в точке E дает уровень рыночной процентной ставки r_E , который складывается не в рамках отдельной отрасли, как на большинстве рынков, а в рамках всего народного хозяйства в целом.

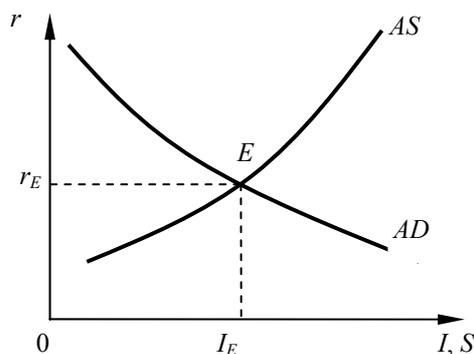


Рис. 13.8. Равновесие на рынке инвестиционных ресурсов:

AD – совокупный спрос на инвестиционные средства;
 AS – совокупное предложение инвестиционных средств

13.10. РЫНОК ЗЕМЛИ

Наряду с трудом и капиталом к числу факторов производства относится и земля.

Необходимо отличать понятия «землевладение» и «землепользование».

Землевладение означает право собственности на землю. Землевладение осуществляет собственник земли.

Землепользование – это пользование землей в установленном законом порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником.

В реальной хозяйственной жизни субъектами землевладения и землепользования являются разные физические или юридические лица.

Фактор «земля», как и фактор «капитал» (в отличие от фактора «труд») **отделимы от личности своего владельца**. Например, зачастую собственником земли является одно лицо, а ее использованием занимается другое. Собственник земли за определенную плату передает право на эксплуатацию земли арендатору, который производит сельскохозяйственную продукцию и из выручки от ее продажи расплачивается с землевладельцем. Данная плата за фактор производства «земля» называется **земельной рентой**.

Земельная рента представлена двумя основными видами: дифференциальной рентой и абсолютной рентой.

Земельные участки расположены в различных природно-климатических зонах: одни в благоприятных, другие в неблагоприятных, гораздо худших условиях. Отличаются земли и по местоположению: некоторые расположены вблизи крупных городов и транспортных артерий, другие лежат на отдаленных территориях.

Вместе с тем следует иметь в виду, что **земельный фонд страны ограничен**, т.е. как всей земли вообще, так и земельных участков определенного качества имеется ограниченное количество.

Хозяйства, работающие на лучших землях или территориально наиболее близко расположенные к рынку, находятся в выгодном положении по сравнению с хозяйствами на худших или отдаленных участках, поскольку их издержки значительно ниже. Это дает возможность извлекать дополнительный доход, получивший название **дифференциальной ренты I**. Причиной ее образования являются преимущества в более низком, чем в среднем по стране, уровне издержек, которые имеет лучший по плодородию или по местоположению земельный участок (естественное плодородие земли).

Кроме естественного плодородия земли существует **экономическое плодородие**. Оно связано с последовательными дополнительными вложениями в нее капитала и отражает интенсивный путь развития сельскохозяйственного производства. Хозяйства, эффективно использующие капитальные вложения и ведущие интенсивное производство, получают **дифференциальную ренту II**.

Земельные участки различаются по качеству: они бывают лучшими или худшими. И если лучший участок будет давать экономическую прибыль, то худший участок обеспечит лишь безубыточное производство.

В других отраслях, как известно, при совершенной конкуренции такого не бывает. Наличие экономической прибыли притягивает в отрасль новых производителей. Этого не происходит в сельском хозяйстве. Ведь экономическая прибыль на лучших участках обусловлена природной причиной – более высоким качеством земли.

Однако в **рыночной экономике не существует бесхозной земли**. Ни один, даже самый плохой участок земли не будет отдан его хозяином в аренду бесплатно. Даже на худших землях арендаторское хозяйство покрывает свои издержки и получает доход, достаточный для расчетов по арендной плате, внесения налоговых платежей в бюджет, расширения производства и получения нормальной прибыли.

Эта проблема решается с помощью **абсолютной ренты**, получаемой собственниками со всех участков земли, в том числе и с худших. Абсолютная рента является следствием абсолютно неэластичного предложения земли в условиях существования на нее частной собственности. С одной стороны, частная собственность на землю исключает свободную миграцию капитала в сельское хозяйство. С другой стороны, величина пригодных для сельскохозяйственного использования земельных угодий ограничена. В этих условиях землевладельцы запрашивают арендную плату за любые земельные участки, а арендаторы устанавливают завышенные цены на сельскохозяйственную продукцию, чтобы иметь возможность заплатить эту арендную плату.

Абсолютная рента – это своеобразный налог, которым землевладельцы при посредстве арендаторов облагают все общество, пользуясь тем, что земля как фактор производства совсем не мобильна. Не будь абсолютной ренты, уровень издержек каждого сельскохозяйственного предприятия был бы ниже, а значит, тот же объем предложения сельскохозяйственной продукции существовал бы при более низком уровне цен на них.

Но было бы неверно рассматривать абсолютную ренту как негативное явление. Поскольку для арендатора она является издержками, он склонен максимально эффективно использовать каждый участок земли. Напротив, отсутствие абсо-

лютной ренты порождает бесхозяйственность. **Абсолютная земельная рента** представляет собой экономический механизм, обеспечивающий рачительное отношение к земле.

Распределение земельной ренты между субъектами сельскохозяйственного производства зависит от типа ренты. Дифференциальная рента I в полном объеме принадлежит землевладельцу, поскольку он устанавливает арендную плату на уровне, учитывающем качество участков земли.

Дифференциальная рента II является результатом усилий арендатора и полностью присваивается им.

Абсолютная рента присваивается землевладельцем в форме арендной платы за обладание абсолютно ограниченным ресурсом.

Арендная плата – это вознаграждение за пользование землей вместе с находящимися на ней постройками, оборудованием, инвентарем. Плата за эти компоненты рассматривается как процент, потому что передается в пользование фактор «капитал», а не земля.

Арендная плата выступает как рыночная цена передачи права пользования землей и оказывает решающее воздействие на объемы спроса и предложения на землю.

Предложение участков землевладельцами и спрос на них со стороны арендаторов показаны на рис. 13.9.

На земельном рынке не только осуществляются арендные операции, но и происходит купля-продажа земли в собственность. **Цена земельного участка** определяется двумя факторами. Во-первых, **цена земли** прямо пропорциональна приносимой ею арендной плате. Во-вторых, **цена земли** обратно пропорциональна норме ссудного процента. Использование ставки ссудного процента необходимо потому, что покупается право на получение регулярного дохода в течение очень продолжительного периода времени. Владелец определенной суммы денег может положить ее в банк и получать доход в виде процента. Но он может потратить эти деньги и на покупку земельного участка. Следовательно, **цена земли – это дисконтированная стоимость**. Она рассчитывается по аналогии с приобретением физического капитала, приносящего доход, по формуле для определения сегодняшней стоимости будущих доходов:

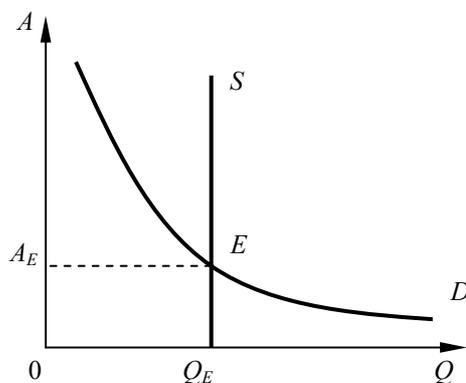


Рис. 13.9. Равновесие на рынке аренды земли:

A – арендная плата; D – спрос на земельные участки;

S – предложение участков земли; Q – количество земельных участков

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^t}.$$

Поскольку t приближается к бесконечности, то коэффициент дисконтирования $\frac{1}{(1+r)^t}$ становится меньше и меньше с ростом t . Таким образом, цена земли как дисконтированная стоимость определяется по формуле:

$$PV = \frac{R}{r},$$

где PV – сегодняшняя стоимость будущей суммы денег; R – ежегодный размер земельной ренты; r – рыночная ставка процента.

Экономический смысл этой формулы заключается в том, что землевладелец, продав землю, будет иметь с полученной суммы денег доход в виде банковского процента, равный земельной ренте.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что отражает производственная функция?
2. Как определяются общий, предельный и средний продукты переменного фактора производства?
3. Сформулируйте закон убывающей предельной производительности (доходности) факторов производства.
4. Каковы отличительные черты рынка факторов производства от рынка товаров и услуг?
5. Чем определяется спрос предприятия на ресурсы?
6. Сформулируйте правило максимизации прибыли для предприятия, предъявляющего спрос на один переменный фактор производства.
7. Почему на рынке факторов производства главной проблемой является проблема ценообразования на ресурсы?
8. Как предприятие оптимизирует пропорции использования факторов производства?
9. В чем заключаются особенности фактора производства «труд»?
10. Что такое заработная плата?
11. Какую роль играет эффект дохода и эффект замещения при решении отдельным работником вопроса о количестве предлагаемого труда?

12. Каковы причины существования безработицы?
13. Чем основной капитал отличается от оборотного?
14. Что такое чистая дисконтированная стоимость и от каких факторов она зависит?
15. Как влияет ставка банковского процента на инвестиционную активность предприятий?
16. Чем земля отличается от других факторов производства?
17. Как образуется земельная рента?
18. Что такое абсолютная рента?
19. Чем определяется цена земли?

Т е м а 14

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ И ПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

14.1. СУЩНОСТЬ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ (ЭКСТЕРНАЛИЙ), ИЗДЕРЖКИ И ВЫГОДЫ

Взаимодействие экономических субъектов рыночной экономики порождает внешние по отношению к рынку **эффекты (экстерналии)**. Они имеют существенные последствия для благосостояния людей, механизма функционирования рынка, оптимального размещения ресурсов, эффективности рыночного равновесия.

Внешние эффекты – это не учтенные в цене блага побочные эффекты функционирования рынка, воздействующие на третьих лиц (или общество в целом), находящихся вне рыночной сделки. Они возникают в случаях, когда установленная рынком цена данного блага не отражает или реальных издержек производства, или его истинных выгод с точки зрения общества. При этом третья сторона либо несет издержки, либо получает выгоду.

Причины, по которым внешние эффекты не получают отражения в рыночных ценах, различны. У производителя, принимающего решение об объеме производства, нет стимулов для учета внешних эффектов, поскольку это может повысить цену и уменьшить объем производства и, соответственно, прибыль. В свою очередь повышение цен за счет включения в них побочных эффектов не отвечает интересам потребителей, так как уменьшает величину спроса.

Не отражаясь в рыночных ценах благ, внешние эффекты представляются в виде разницы между издержками (выгодами) по осуществлению собственно рыночной операции и полными издержками (выгодами), которые учитывают и последствия внешних воздействий. Поэтому различают частные, внешние и общественные издержки и выгоды.

Частные издержки (PC) – это затраты участников рыночной операции, связанные с непосредственным производством блага. Включаемые в рыночную цену блага, они носят внутренний характер.

Внешние издержки (EC) – это затраты лиц, вызванные производством и потреблением данного блага, не принимающих участия в данной рыночной сделке. Не отражаясь в цене блага, они имеют внешний по отношению к ней характер.

Общественные издержки (SC) представляют собой совокупные затраты участников рыночной сделки и третьих лиц: $SC = PC + EC$ (рис. 14.1).

Изменения каждого вида издержек в виде их прироста, вызванного увеличением производства блага (ΔQ), представляют собой **предельные частные издержки** ($MPC = \Delta PC / \Delta Q$), **предельные внешние издержки** ($MEC = \Delta EC / \Delta Q$) и **предельные общественные издержки** ($MSC = \Delta SC / \Delta Q$). Данные предельные издержки определяются как производные функций соответствующих издержек (рис. 14.2).

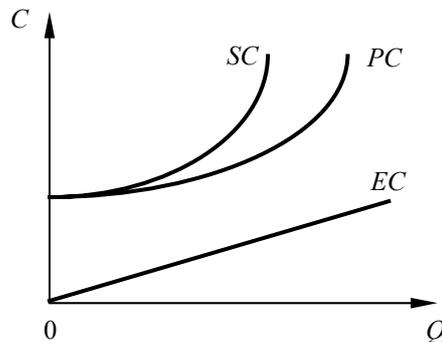


Рис 14.1. Внешние, частные и общественные издержки

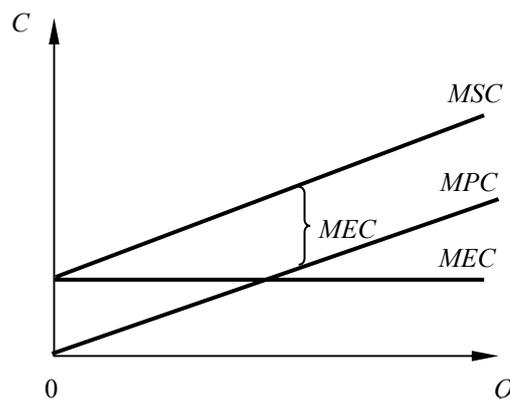


Рис. 14.2. Предельные внешние, частные и общественные издержки

Предельные общественные издержки так же равны сумме предельных частных издержек и предельных внешних издержек, т.е.
 $MSC = MPC + MEC$.

Частная выгода (PB) – это увеличение благосостояния потребителя данного блага.

Внешняя выгода (EB) – это рост благосостояния третьих лиц, вызванный производством и потреблением этого блага.

Общественная выгода (SB) представляет собой совокупную выгоду всех лиц, которых затрагивает производство и потребление данного блага: $SB = PB + EB$ (рис. 14.3).

Вызванный увеличением производства и потребления блага прирост каждого вида выгод отражается в категориях **предельной частной выгоды** ($MPB = \Delta PB / \Delta Q$), **предельной внешней выгоды** ($MEB = \Delta EB / \Delta Q$) и **предельной общественной выгоды** ($MSB = \Delta SB / \Delta Q$). Данные предельные выгоды в графическом виде показаны на рис. 14.4.

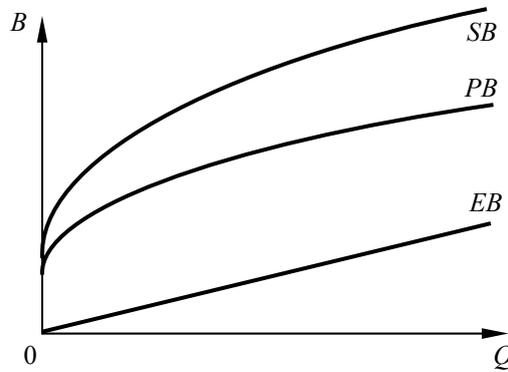


Рис. 14.3 Внешние, частные и общественные выгоды

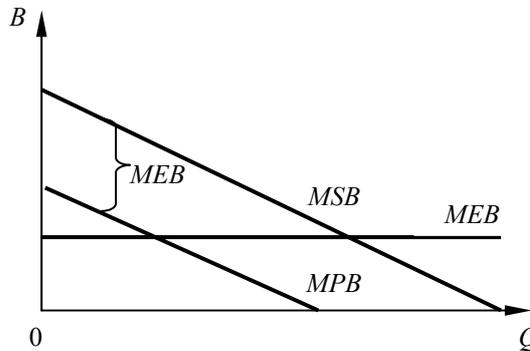


Рис. 14.4. Предельные внешние, предельные частные и предельные общественные выгоды

14.2. ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

Внешние воздействия могут приводить как к негативным, так и к позитивным последствиям. В зависимости от характера последствий воздействия внешние эффекты подразделяются на отрицательные и положительные. Отрицательные эффекты связаны с издержками, а положительные – с выгодами для третьих лиц.

Отрицательный внешний эффект возникает в случае, если деятельность одного экономического агента (предприятия) вызывает издержки других. Отрицательные внешние эффекты приводят к тому, что у третьих лиц возникают некомпенсированные для них издержки (ущерб). Рынок не улавливает отрицательных внешних эффектов, в результате чего создается больше продукции, чем необходимо обществу. Например, сброс неочищенной воды в реку пропорционален объему производства. Выходит, что по мере роста производства растет и объем загрязнения окружающей среды. Поскольку предприятие не осуществляет очистку воды, его предельные частные издержки оказываются ниже предельных общественных издержек, так как не включают расходы на создание дополнительной системы очистных сооружений. Это приводит к тому, что объем выпускаемой продукции превышает оптимальный объем выпуска (рис. 14.5).

Итак, без очистных сооружений количество выпускаемой продукции составляет Q_1 при цене P_1 . Рыночное равновесие устанавливается в точке E_1 , в которой кривая предложения, равная предельным частным издержкам MPC , пересекается с кривой спроса, равной предельным общественным выгодам MSB , т.е. $MPC = MSB$.

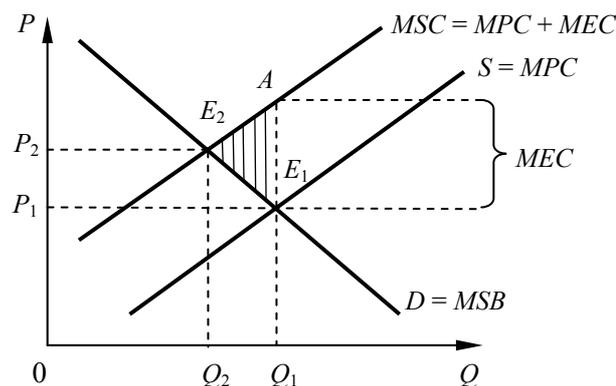


Рис. 14.5. Отрицательный внешний эффект

Но предельные общественные издержки равны сумме предельных частных и предельных внешних издержек. Поэтому, если бы удалось превратить внешние издержки во внутренние, эффективный объем выпуска сократился бы до Q_2 при возросшей цене P_2 . В точке E_2 предельные общественные выгоды равнялись бы предельным общественным издержкам $MSB = MSC$.

В точке E_2 последствия загрязнения окружающей среды полностью не устраняются, однако ущерб от загрязнения существенно сокращается. Площадь треугольника AE_1E_2 показывает потери эффективности, связанные с тем, что предельные частные издержки оказались ниже предельных общественных издержек. Таким образом, при **наличии отрицательного внешнего эффекта** экономическое благо продается и покупается в большем объеме по сравнению с эффективным объемом, т.е. имеет место перепроизводство товаров.

Положительный внешний эффект возникает при позитивных последствиях воздействия участников рыночной операции на третьих лиц. При этом выигрыш присваивается не владельцем ресурсов, обусловивших возникновение эффекта, а третьими лицами, причем бесплатно. Поэтому при положительном внешнем эффекте частная предельная выгода блага ниже его общественной предельной выгоды.

Виды положительных внешних эффектов многообразны. Например, сооружение бассейна в густонаселенном квартале благоприятно влияет на положение его жителей. Деятельность пчеловода по разведению пчел благоприятно сказывается на опылении садов на соседних участках. Занимающиеся туризмом люди укрепляют свое здоровье, а это позволяет экономить общественные средства на здравоохранение. Наглядным примером положительного внешнего эффекта является получение высшего образования. В обществе каждый его член выигрывает от того, что сограждане получают хорошее образование и приносят выгоду обществу: повышается его образовательный уровень, создаются предпосылки для развития научно-технического прогресса, в производстве используется более квалифицированная сила, снижается уровень преступности, меняется политическая активность населения. Однако каждый из получающих образование навряд ли задумывается о тех выгодах, которые получает общество в целом. Принимая решение, рациональный потребитель соотносит затраты, связанные с процессом обучения, и те выгоды, которые могут быть получены в результате получения образования. Именно поэтому инвестиции в человеческий капитал, как правило, ниже оптимальных для общества (рис. 14.6).

На графике рыночное равновесие E_1 устанавливается в точке пересечения кривых предельных частных выгод и предельных общественных издержек: $MPB = MSC$.

Между тем предельные общественные выгоды больше предельных частных выгод на величину предельных внешних выгод. Поэтому для общества эффективное равновесие достигалось бы в точке пересечения кривых предельных общественных выгод и издержек, т.е. в точке E_2 . Эффективность увеличивается на площадь треугольника AE_1E_2 . Таким образом, **при наличии положительного внешнего эффекта** экономическое благо продается и покупается в меньшем объеме по сравнению с эффективным объемом, т.е. имеет место недопроизводство товаров.

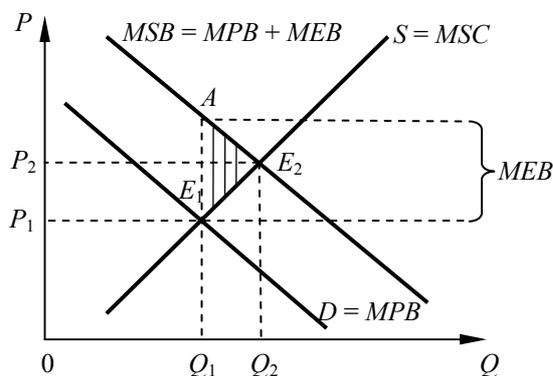


Рис. 14.6. Положительный внешний эффект

14.3. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

Формально возникновение внешних эффектов связано с различиями в уровнях частных и общественных издержек и выгод. Однако эти различия являются лишь следствием более глубоких причин.

В условиях ограниченности ресурсов внешние эффекты возникают вследствие конкуренции между различными способами использования ресурса. Причина такой конкуренции кроется в отсутствии установленных прав собственности на данный ресурс, что позволяет использовать его бесплатно. Если бы права собственности на ресурс были установлены, например, право населения на чистый воздух, то они могли бы быть проданы металлургическому предприятию (отрицательный внешний эффект). В этом случае получивший стоимостную оценку ресурс использовался бы уже в качестве внутреннего (вмененного) фактора производства, что привело бы к росту предельных частных издержек производства до уровня предельных общественных издержек.

Схожая ситуация возникает и в отношении положительных внешних эффектов. Если бы лица, деятельность которых приносит дополнительную выгоду, обладали правами собственности на эту выгоду, они потребовали бы плату за приносимую полезность, что означало бы уравнивание предельных частных и предельных общественных выгод. Таким образом, **причиной возникновения внешних эффектов является отсутствие установленных прав собственности на ресурсы**. Другими словами, внешние эффекты обусловлены «отсутствующими рынками», т.е. имеют внерыночный характер. Так, не существует рынков чистого воздуха, солнечного света, поэтому за их использование производителям ничего не надо платить. В некоторых случаях возникают трудности с определением хозяйствующих объектов, ответственных за отрицательный внешний эффект. Кого, например, можно считать ответственным за кислотные дожди?

Суть проблемы внешних эффектов состоит в неэффективном распределении ресурсов. Оно проявляется в перепроизводстве или недопроизводстве благ и приводит к потерям общественной полезности.

Проблема эффективности – это вопрос об альтернативных способах использования ресурсов. В случае с внешними эффектами она возникает в связи с тем, что из-за отсутствия установленных прав собственности альтернативная стоимость одних ресурсов занижается, а других – завышается. Любой ресурс или благо используются эффективно в той степени, в какой предельные издержки их применения уравниваются предельными выгодами от него. Решением проблемы внешних эффектов является обеспечение равенства предельных общественных издержек предельным общественным выгодам, т.е. $MSC = MSB$. Другими словами, решение сводится к корректировке частных предельных издержек и выгод таким образом, чтобы они отражали общественные предельные издержки и выгоды. А это можно сделать путем **трансформации внешних эффектов** (экстерналий) во внутренние эффекты (интерналии).

В отношении отрицательных внешних эффектов интернализация будет означать увеличение предельных частных издержек на величину предельных внешних издержек, что приведет к росту цены блага и сокращению его предложения до оптимального уровня.

В отношении положительных внешних эффектов интернализация будет означать увеличение предельной частной выгоды на величину предельной внешней выгоды. Такие корректировки будут способствовать перераспределению ресурсов в направлении более эффективного их применения, что приведет к устранению неэффективности.

Если права собственности на ресурсы установлены и имеется возможность свободного обмена ими, то производители и получатели внешних эффектов могли бы договориться о таком распределении этих прав, при котором их издержки и выгоды были бы равны. Однако установление прав собственности и переговоры об их обмене связаны с транзакционными издержками, что затрудняет, а иногда делает и невозможным решение этой задачи. Но в том случае, когда издержки по установлению прав собственности и обмену ими отсутствуют или незначительны, то установленные права собственности будут перераспределяться таким образом, что получившие денежную оценку ресурсы будут передаваться тем экономическим субъектам, которым это наиболее выгодно. А так как обмен правами будет осуществляться на основе учета затрат и выгод сторон, то будет обеспечиваться трансформация внешних эффектов во внутренние, что приведет к оптимальному распределению ресурсов. Например, если будет создан рынок прав собственности на воздух, то владелец промышленного предприятия (производитель внешнего эффекта) или фермер (получатель внешнего эффекта) смогут выкупить это право друг у друга (на чистый воздух или на его загрязнение) в зависимости от того, кто из них двоих сможет извлечь из обладания этим правом большую пользу. Тот, для кого оно представляет меньшую ценность, продаст это право другому.

Рассмотренный выше принцип известен как теорема Коуза–Стиглера. Она утверждает, что при четко установленных правах собственности и почти нулевых транзакционных издержках, независимо от того, как права собственности распределены между экономическими субъектами, частные и общественные издержки будут равны. Иными словами, **рыночный механизм способен обеспечить эффективное распределение ресурсов в условиях четко установленных прав собственности, свободного обмена ими и отсутствия издержек по осуществлению трансакций**. На практике условия интернализации внешних эффектов посредством рыночного механизма оказываются невыполнимыми. К причинам этого можно отнести: трудности установления прав собственности; сложность определения источников внешних эффектов; множество производителей и получателей внешних эффектов; недостаточность информации об издержках и выгодах сторон; значительные издержки по установлению прав собственности и ведению переговоров. Следовательно, использование рыночного механизма для решения проблемы экстерналий не всегда эффективно и возможно. Поэтому возникает необходимость применения государственных методов регулирования внешних эффектов.

14.4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

Государство осуществляет регулирование как отрицательных, так и положительных внешних эффектов.

Следствием отрицательного внешнего эффекта является перепроизводство блага. В этой связи задача **регулирования отрицательных внешних эффектов** состоит в том, чтобы скорректировать объем предложения блага в сторону оптимального.

Для решения этой задачи используются различные методы.

Стандарты по вредным выбросам – это установленные законом пределы концентрации вредных веществ в промышленных отходах. Практика установления стандартов принята почти во всех странах. Однако она имеет свои очевидные недостатки.

Стандарты разрешают в определенных пределах бесплатно сбрасывать вредные вещества. При установлении единых для страны норм не учитывается разная степень остроты экологических проблем в разных регионах, а также существуют различия предельных частных издержек отдельных предприятий. Поэтому затраты, связанные с достижением единого уровня загрязнения, могут приводить к значительным потерям отдельных предприятий и общества в целом.

Другим методом корректировки отрицательного внешнего эффекта являются **налоги как платежи за наносимый ущерб**. Они взимаются с предприятий за каждую единицу выбросов, загрязняющих окружающую среду, и повышают предельные частные издержки до уровня предельных общественных.

В отличие от стандартов плата за выбросы обладает большей гибкостью. Она не требует сбора труднодоступной информации о предельных издержках снижения выбросов, способствует сокращению общего объема вредных выбросов. Кроме того, предприятия могут извлекать выгоду в виде разницы между затратами на сокращение выбросов и налогом. Следовательно, налоги выступают мощным стимулом для сокращения предприятиями уровня выбросов за счет совершенствования технологии и способствуют росту государственных доходов.

Действие положительного внешнего эффекта выражается в более низком объеме производства и потребления блага по сравнению с эффективным. **В этой связи задача регулирования положительных внешних эффектов состоит в том, чтобы скорректировать объем потребления блага в сторону оптимального**. Так как положительный внешний эффект обычно проявляется в процессе потребления блага, то суть регулирования данного эффекта сводится к оказанию понижающего воздействия на цену блага. Это увеличит спрос на благо, а следовательно, и производство (предложение).

Наиболее распространенным методом регулирования положительных внешних эффектов являются **субсидии**, представляющие собой платежи потребителям или производителям экономических благ. Субсидии могут быть направлены на стимулирование спроса, когда их получателями являются потребители блага, вызывающего положительный внешний

эффект. Формы таких субсидий могут быть различны: талоны на продукты питания; денежные выплаты бедным слоям населения; предоставление стипендий на образование; бесплатные вакцинация и медицинский осмотр.

Субсидии могут быть направлены и на стимулирование предложения. В этом случае непосредственными получателями субсидий являются производители, а их воздействие выражается в сокращении предельных частных издержек производства экономических благ. Примером такого рода регулирования служит субсидирование сельскохозяйственного производства, жилищного строительства.

14.5. ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

Мир экономических благ очень многообразен. Их классификация осуществляется на основе различных критериев. Очень важно классифицировать экономические блага по таким признакам, как конкурентность (неконкурентность) в потреблении, исключаемость (неисключаемость) из потребления.

Конкурентность в потреблении означает, что получение определенных выгод от потребления данного блага одним субъектом делает невозможным то же самое для другого субъекта. Суть данного признака проявляется в том, что потребители вынуждены конкурировать за право потребления блага.

Неконкурентность в потреблении означает, что получение выгод от потребления блага одним субъектом не ограничивает возможности получения тех же выгод для других субъектов. Такое благо неконкурентно, потому что предельные издержки для дополнительного его потребления равны нулю.

Исключаемость из потребления означает, что обладание благом одним субъектом исключает доступность данного блага для других субъектов. Потребление такого блага возможно только на основе эквивалентного обмена.

Неисключаемость из потребления означает возможность любого субъекта участвовать в потреблении блага, если даже он отказывается за него платить. Такое благо обладает своеобразным положительным внешним эффектом: как только один субъект начинает его потреблять, оно становится доступным для всех остальных субъектов.

В соответствии с этими признаками экономические блага подразделяют на частные и общественные.

Чисто частные блага – это блага, каждая единица которых может быть продана. Эти блага, потребляемые одним субъектом, не могут одновременно потребляться другими субъектами.

Общественные блага – это блага, предоставление которых отдельному субъекту невозможно без предоставления их другим субъектам, причем без дополнительных затрат.

Общественные блага делятся на чистые, исключаемые, перегружаемые и ограниченные.

Чисто общественные блага – это блага, которые потребляются всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет. Данные блага обладают двумя свойствами – неконкурентностью в потреблении и неисключаемостью из потребления. Чисто общественными благами являются национальная оборона, маяки, уличное освещение, фундаментальные научные исследования, органы правопорядка, пожарная служба.

Исключаемые общественные блага – это блага, на которые можно назначить цену и ограничить доступ других субъектов к их потреблению. Такие блага характеризуются высокой степенью исключаемости и низкой степенью конкурентности. К исключаемым общественным благам относятся, например, высшее образование, здравоохранение. Не всех желающих получить высшее образование принимают в вузы, т.е. они могут быть исключены из потребления такого общественного блага, как высшее образование.

Перегружаемые общественные блага – это блага, которые могут потребляться всеми желающими, при условии, что они имеются в достаточном количестве для всех. Примером таких общественных благ являются дороги, мосты, библиотеки, музеи. По мере увеличения числа пользователей загружаемость проезжей части растет и скорость движения (полезность) снижается.

Ограниченные общественные блага не являются ни чисто общественными, ни чисто частными. Например, милиция, обеспечивающая общественную безопасность граждан страны, предоставляет им общественные блага. Раскрывая конкретные преступления, она предоставляет частные услуги отдельным субъектам. Вместе с тем образование, обладающее характеристиками общественного блага, предоставляется и частными учебными заведениями.

14.6. ОСОБЕННОСТИ ЧИСТО ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

Исключительно важное значение имеет обеспечение эффективного или оптимального объема производства чисто общественных благ. В отличие от чисто частного блага чисто общественное благо неделимо, не может быть продано по частям, и все пользователи потребляют одинаковое количество блага. Следовательно, **невозможно определить цену на отдельные единицы чисто общественного блага**. Невозможность определения цены на определенные единицы чисто общественного блага обуславливает **наличие особенностей** определения совокупного спроса на чисто общественное благо. Цена в данном случае не является величиной переменной. Поэтому совокупный спрос на чисто общественное благо отражает предельную полезность всего имеющегося его наличного объема. Потребители должны потребить весь объем произведенного блага целиком. Совокупный спрос на чисто частное благо получается путем сложения индивидуальных спросов, а совокупный спрос на чисто общественное благо определяется путем суммирования индивидуальных предельных выгод, получаемых от имеющегося наличного объема блага. Кривая совокупного спроса на чисто частное благо формируется путем суммирования индивидуальных кривых спроса вдоль горизонтальной оси (рис. 14.7), а кривая совокупного спроса на чисто общественное благо – путем сложения индивидуальных кривых спроса по вертикали (рис. 14.8).

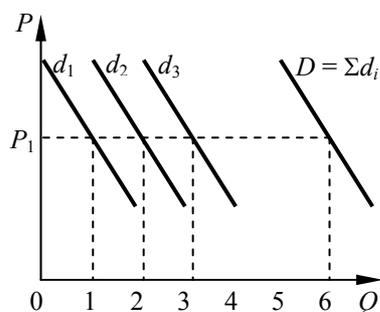


Рис. 14.7. Спрос на чисто частное благо

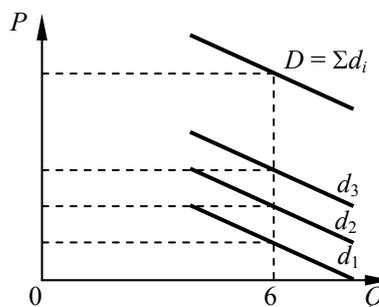


Рис. 14.8. Спрос на чисто общественное благо

Специфика общественных благ заключается в том, что их потребление всегда сопровождается положительными эффектами для всех. Поэтому общество заинтересовано в обеспечении подобными благами всех потребителей. Следовательно, проблема чисто общественных благ состоит не в распределении, а в обеспечении оптимального объема их производства. Решение проблемы обусловлено применением общего принципа: благо должно производиться в объеме, при котором предельные общественные выгоды, выраженные суммой предельных выгод всех потребителей, уравниваются с предельными общественными издержками его производства, т.е. при $MSB = MSC$.

14.7. ПРОБЛЕМА БЕЗБИЛЕТНИКА

Получение потребителями выгод в результате использования чисто общественного блага возможно и без их участия в возмещении издержек по производству такого блага. Ведь предоставление чисто общественного блага какому-либо субъекту не препятствует его потреблению другими субъектами бесплатно (свойство неисключаемости). Это порождает склонность потребителей уклоняться от участия в финансировании производства чисто общественных благ или по меньшей мере минимизировать связанные с этим затраты в расчете на то, что это сделают другие. Данное явление получило название **проблемы безбилетника**. Она возникает всегда, когда существуют трудности интернализации положительных внешних эффектов.

Проблема безбилетника заключается в том, что безбилетники занижают ценность чисто общественного блага, а это приводит к более низкому объему его производства по сравнению с эффективным объемом. Таким образом, возможность бесплатного потребления чисто общественных благ обуславливает неэффективность их производства. В конечном счете может сложиться ситуация, когда никто не будет платить и предоставление чисто общественного блага окажется невозможным. Другими словами, в потреблении чисто общественного блага заинтересованы все, а платить не хочет никто. В связи с этим задача производства чисто общественных благ сводится к решению вопроса о том, как обеспечить их производство при наличии безбилетников.

Решение проблемы безбилетника методом исключения либо связано со значительными издержками, либо приводит к недопроизводству чисто общественного блага, а следовательно, к уменьшению совокупной полезности. В этом случае предоставление чисто общественных благ становится возможным лишь при участии государства.

Формы участия государства в обеспечении чисто общественными благами разные: от непосредственного производства блага (национальная оборона, пожарная охрана) до финансирования общественных благ, производимых частным сектором (уборка и вывоз мусора, некоторые виды медицинской помощи). Однако суть их одна: производство общественных благ, предоставляемых посредством государства, финансируется за счет налогов, взимаемых со всех граждан, как метод решения проблемы безбилетника.

Предоставление общественных благ с участием государства не означает автоматического достижения эффективного объема их производства. Из-за склонности лиц с низкими доходами к ограничению финансирования производства общественных благ путем снижения налога сокращается объем общественных благ до уровня ниже эффективного. Применение дифференцированной ставки налога способствует сокращению потерь эффективности производства общественных благ, но наталкивается на проблему определения предпочтений потребителей, без чего невозможно обоснованно дифференцировать налог.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое внешние эффекты и какова их природа?
2. Дайте характеристику частным, внешним и общественным издержкам и выгодам?
3. В каких формах проявляются внешние эффекты?
4. Какова причина возникновения внешних эффектов?
5. Какие задачи решает регулирование внешних эффектов?
6. Как регулируются отрицательные внешние эффекты?
7. С помощью какого метода регулируются положительные внешние эффекты?
8. Какие критерии лежат в основе классификации экономических благ?
9. Охарактеризуйте чисто общественное благо.
10. В чем состоят особенности спроса на чисто общественные блага?
11. Как определяется объем предложения чисто общественных благ?
12. В чем заключается проблема безбилетника?
13. Как решается проблема безбилетника?
14. Почему нельзя дифференцировать ставку налога на производство общественных благ?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курс экономической теории : учебник / под ред. М.Н. Чепурнина, Е.А. Киселевой. – 5-е изд. – Киров : АСА, 2004.
2. Экономика : учебник / под ред. А.С. Булатова. – 3-е изд. – М. : Юристъ, 2002.
3. Экономика : учебник / под ред. А.И. Архипова. – 3-е изд. – М. : Проспект, 2006.
4. Экономическая теория : учебник / под ред. В.Д. Камаева. – 3-е изд. – М. : Владос, 2003.
5. Иохин, В.Я. Экономическая теория : учебник / В.Я. Иохин. – М. : Экономистъ, 2006.
6. Попов, А.И. Экономическая теория : учебник для вузов / А.И. Попов. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2006.
7. Тарасевич, Л.С. Микроэкономика : учебник / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – 5-е изд. – М. : Юрайт, 2007.
8. Ивашковский, С.Н. Микроэкономика : учебник / С.Н. Ивашковский. – 3-е изд. – М. : Дело, 2002.
9. Мэнкью, Н.Г. Принципы экономики : учебник для вузов / Н.Г. Мэнкью. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007.
10. Экономическая теория : учебник / под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. – М. : Экзамен, 2005.
11. Экономическая теория. Экспресс-курс : учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. – М. : КНОРУС, 2005.
12. Липсиц, И.В. Экономика : учебник / И.В. Липсиц. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2007.
13. Гукасян, Г.М. Экономическая теория : учеб. пособие / Г.М. Гукасян. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ	5
Тема 1. История развития экономической науки	5
1.1. Экономические воззрения в традиционных обществах	5
1.2. Первые теоретические направления экономической мысли ...	8
1.3. Формирование и эволюция современной экономической мысли	11
1.4. Особенности развития экономической науки в России	17
1.5. Традиции экономико-математической школы в России и в СССР	20
Контрольные вопросы	23
Тема 2. Экономическая теория как наука	23
2.1. Предмет экономической теории	23
2.2. Различия в названиях экономической науки	26
2.3. Функции и методы экономической теории	27
2.4. Позитивная и нормативная экономическая теория	29
2.5. Микроэкономика и макроэкономика	30
2.6. Экономическая теория и система экономических наук	31
2.7. Экономическая стратегия и экономическая политика	34
2.8. Модели человека в экономике	34
Контрольные вопросы	36
Тема 3. Общие основы экономического развития	36
3.1. Экономические блага и их классификация	36
3.2. Потребности	38
3.3. Факторы производства	39
3.4. Знания и информация как экономические ресурсы	42
3.5. Производство и стадии его развития	43
3.6. Экономические ограничения: граница производственных возможностей	44
3.7. Альтернативная стоимость, или издержки упущенных возможностей	45
3.8. Экономический выбор	47
3.9. Основные экономические проблемы, стоящие перед обществом	48
Контрольные вопросы	49
Тема 4. Экономическая система общества	49
4.1. Экономические отношения	49
4.2. Общая характеристика экономической системы	50
4.3. Собственность как основа экономической системы	52
4.4. Права собственности	53
4.5. Формы собственности	54
4.6. Формы хозяйствования	56
4.7. Типы экономических систем	57
4.8. Экономические интересы, цели и средства их достижения	59
4.9. Координация выбора в различных экономических системах	61
4.10. Трансакционные издержки	62
Контрольные вопросы	63
Тема 5. Товарное производство. Товар и деньги	64
5.1. Натуральное хозяйство и его признаки	64
5.2. Товарное производство и его типы	65
5.3. Товар и его свойства	67
5.4. Теории стоимости	71
5.5. Закон стоимости и его функции	72
5.6. Происхождение, сущность и функции денег	74
5.7. Денежная система	76
5.8. Денежное обращение	78
5.9. Закон денежного обращения	79

	Контрольные вопросы	80
Тема 6.	Рынок как экономическая система	81
6.1.	Рынок: условия его возникновения и функционирования	81
6.2.	Экономические агенты	83
6.3.	Функции и структура рынка	84
6.4.	Инфраструктура рынка	86
6.5.	Кругооборот товаров, доходов и расходов. Потоки и запасы	87
6.6.	Основные элементы рынка	89
6.7.	Механизм функционирования рынка	90
6.8.	Типы рыночных структур	92
6.9.	Преимущества и недостатки рыночной организации	93
6.10.	Экономическая эффективность и социальная справедливость	95
	Контрольные вопросы	96
II. МИКРОЭКОНОМИКА		97
Тема 7.	Теория спроса и предложения	97
7.1.	Предмет микроэкономической теории	97
7.2.	Спрос и факторы, влияющие на него	98
7.3.	Предложение и факторы, влияющие на него	99
7.4.	Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие	101
7.5.	Мгновенный, краткосрочный и долгосрочный периоды равновесия	102
7.6.	Эластичность спроса	104
7.7.	Эластичность предложения	109
7.8.	Последствия установления государством неравновесных цен	110
7.9.	Влияние налогов на рыночное равновесие	112
7.10.	Излишки потребителя и производителя	113
	Контрольные вопросы	115
Тема 8.	Теория поведения потребителя	116
8.1.	Теория предельной полезности	116
8.2.	Закон убывающей предельной полезности	118
8.3.	Потребительский выбор. Равновесие потребителя	120
8.4.	Кривые безразличия	122
8.5.	Бюджетная линия	124
8.6.	Кривые «доход-потребление» и «цена-потребление»	125
8.7.	Эффект дохода и эффект замещения	127
	Контрольные вопросы	129
Тема 9.	Предпринимательство. Предприятие и его организационно-правовые формы	130
9.1.	Структура бизнеса	130
9.2.	Предпринимательство и его основные признаки	132
9.3.	Предпринимательство как экономический ресурс	134
9.4.	Общая характеристика предприятия	136
9.5.	Экономическая природа предприятия	137
9.6.	Предприятие: цели, масштабы и эффективность деятельности	138
9.7.	Конкурентоспособность, внешняя и внутренняя среда предприятия	141
9.8.	Организационно-правовые формы предприятий	143
9.9.	Диверсификация, концентрация и централизация производства	146
	Контрольные вопросы	147
Тема 10.	Издержки и прибыль предприятия	148
10.1.	Издержки: бухгалтерские и экономические	148
10.2.	Постоянные, переменные и валовые издержки	149
10.3.	Средние и предельные издержки	150
10.4.	Издержки предприятия в долгосрочном периоде	154
10.5.	Эффект масштаба производства	156
10.6.	Закон убывающей отдачи	158

10.7.	Денежные доходы предприятия	158
10.8.	Прибыль: бухгалтерская, экономическая и нормальная	161
	Контрольные вопросы	162
Тема 11.	Поведение предприятия в условиях совершенной конкуренции	162
11.1.	Общая характеристика рынка совершенной конкуренции	162
11.2.	Поведение совершенно конкурентного предприятия в краткосрочном периоде	163
11.3.	Равновесие совершенно конкурентной отрасли в краткосрочном периоде	167
11.4.	Поведение совершенно конкурентного предприятия в долгосрочном периоде	170
11.5.	Достоинства и недостатки совершенной конкуренции	171
11.6.	Оптимальность по Парето	172
	Контрольные вопросы	173
Тема 12.	Поведение предприятия в условиях несовершенной конкуренции	173
12.1.	Общая характеристика рынка несовершенной конкуренции	173
12.2.	Чистая монополия. Поведение монополии в краткосрочном периоде	176
12.3.	Поведение монополии в долгосрочном периоде	179
12.4.	Ценовая дискриминация	180
12.5.	Естественные монополии	181
12.6.	Антимонопольная политика государства	183
12.7.	Поведение предприятия в условиях монополистической конкуренции	185
12.8.	Поведение предприятия в условиях олигополии	188
12.9.	Барьеры входа и выхода (в отрасли)	191
12.10.	Сравнительная эффективность рыночных структур	192
	Контрольные вопросы	194
Тема 13.	Рынки производственных ресурсов	194
13.1.	Производственная функция	194
13.2.	Спрос на производственные ресурсы	196
13.3.	Теория предельной производительности факторов производства	196
13.4.	Равновесие предприятия, предъявляющего спрос на один переменный фактор	199
13.5.	Оптимальные пропорции использования факторов производства	201
13.6.	Рынок труда и заработная плата	202
13.7.	Компромисс между потреблением и досугом индивида	205
13.8.	Рынок капитала	206
13.9.	Фактор времени и дисконтирование	207
13.10.	Рынок земли	210
	Контрольные вопросы	213
Тема 14.	Внешние эффекты и производство общественных благ	214
14.1.	Сущность внешних эффектов (экстерналий), издержки и выгоды	214
14.2.	Формы проявления внешних эффектов	217
14.3.	Причины возникновения внешних эффектов	219
14.4.	Государственное регулирование внешних эффектов	221
14.5.	Характеристика общественных благ	223
14.6.	Особенности чисто общественных благ	224
14.7.	Проблема безбилетника	225
	Контрольные вопросы	226
	СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	227