



Санкт-Петербургский университет государственной
противопожарной службы МЧС России

Микроэкономика

Под редакцией доктора технических наук, профессора,
заслуженного работника высшей школы РФ,
лауреата премии Правительства РФ В. С. Артамонова
и доктора экономических наук, профессора С. А. Иванова

Допущено Министерством Российской Федерации по делам
гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий
стихийных бедствий в качестве учебного пособия для слушателей
и студентов вузов МЧС России, обучающихся по неэкономическим
специальностям и направлениям



Москва • Санкт-Петербург • Нижний Новгород • Воронеж
Ростов-на-Дону • Екатеринбург • Самара • Новосибирск
Киев • Харьков • Минск
2009

ББК 65.010.4я7
УДК 330.101.54(075)

*Владимир Сергеевич Артамонов, Александр Иванович Попов,
Сергей Александрович Иванов, Николай Иванович Уткин,
Евгений Борисович Алексеев, Александр Николаевич Махлаев*

Микроэкономика: Учебное пособие

Рецензенты:

Афанасенко И. Д., доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

Таранцев А. А., доктор технических наук, профессор, Санкт-Петербургский университет ГПС МЧС России

Заведующий редакцией
Руководитель проекта
Ведущий редактор
Художественный редактор
Корректоры
Верстка

*С. Жильцов
Е. Базанов
Е. Власова
С. Маликова
Е. Каюрова, О. Мазалова
Е. Егорова*

**Артамонов В. С., Попов А. И., Иванов С. А., Уткин Н. И.,
Алексеев Е. Б., Махлаев А. Н.**

M59 Микроэкономика: Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2009. — 320 с.: ил.

ISBN 978-5-388-00689-9

Курс лекций по микроэкономике разработан в соответствии требованиями Государственного образовательного стандарта. В учебном пособии рассматриваются и анализируются основные положения теоретической экономики, а также экономические проблемы на микроуровне, то есть на уровне отдельно взятой хозяйственной единицы (организации, предприятия). Отличительной особенностью издания является то, что в контексте лекционного материала приводится практикум, который содержит вопросы для самоконтроля, тесты и практические задачи. Дополнительно приводится рубрика, в которой анализируются интересные факты и события в отечественной и мировой экономике.

Предназначено для студентов гуманитарных и технических вузов всех форм обучения. Может быть полезно преподавателям, аспирантам, практическим работникам, а также всем тем, кто интересуется экономической теорией и ее проблемами.

Допущено Министерством Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий в качестве учебного пособия для курсантов, слушателей и студентов высших учебных заведений, обучающихся по неэкономическим специальностям и направлениям.

ISBN 978-5-388-00689-9

© ООО «Питер Пресс», 2009

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ООО «Питер Пресс», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, д. 73, лит. А29.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 95 3005 — литература учебная.

Подписано в печать 01.12.08. Формат 60х90/16. Усл. п. л. 20. Тираж 2000. Заказ
Отпечатано с готовых диапозитивов в ИПК ООО «Ленинградское издательство».
195009, Санкт-Петербург, ул. Арсенальная, д. 21/1. Телефон/факс: (812) 495-56-10

Оглавление

Введение	6

Раздел 1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тема 1. Введение в экономику	10
1. Понятие и предмет экономики	10
2. Экономические законы и категории	14
3. Методология экономической теории	18
4. Основные этапы становления и развития экономической теории	21
Основные термины и определения	28
Практикум	29
Цифры. Факты. История	32
Тема 2. Общественное производство: ресурсы, факторы, возможности	36
1. Общественное производство и его основные элементы	36
2. Ресурсы и факторы производства. Производственные возможности экономической системы	42
3. Субъекты экономических отношений	50
Основные термины и определения	53
Практикум	54
Цифры. Факты. История	60
Тема 3. Рыночное хозяйство. Экономические системы и модели ...	65
1. Объективные условия возникновения товарного хозяйства ..	66
2. Собственность: понятие, сущность и формы	71
3. Рынок как система экономических отношений	76
4. Типы и модели экономических систем. Инфраструктура рынка	82
Основные термины и определения	92
Практикум	93
Цифры. Факты. История	96

Раздел 2. РЫНОЧНЫЕ ПРОЦЕССЫ НА МИКРОУРОВНЕ

Тема 4. Предпринимательство — ключевой фактор рыночной экономики	100
1. Понятие и сущность предпринимательства	100
2. Предпринимательская среда и ее структурно-элементный состав	104
3. Классификация основных форм предпринимательства	109
4. Организационно-правовые формы предпринимательства в России	120
5. Объединения предпринимательских структур	127
Основные термины и определения	129
Практикум	131
Цифры. Факты. История	135
Тема 5. Издержки и прибыль фирмы	139
1. Модель индивидуального воспроизводства предприятия	139
2. Производственные ресурсы предприятия	143
3. Издержки предприятия	153
4. Прибыль фирмы: понятие и сущность. Формирование и распределение прибыли	164
Основные термины и определения	174
Практикум	176
Цифры. Факты. История	181
Тема 6. Спрос, предложение и механизм рыночного ценообразования	185
1. Спрос индивидуального потребителя. Закон спроса	186
2. Предложение индивидуального предприятия. Закон предложения	190
3. Равновесие спроса и предложения. Равновесная цена	193
4. Эластичность спроса и предложения	198
5. Цена: понятие и сущность. Классификация цен	203
Основные термины и определения	207
Практикум	208
Цифры. Факты. История.	212
Тема 7. Конкуренция и монополия	216
1. Конкуренция: понятие и сущность	216
2. Совершенная конкуренция	220
3. Модели несовершенной конкуренции	225
4. Антимонопольное регулирование	238
Основные термины и определения	241
Практикум	243
Цифры. Факты. История.	247

Тема 8. Основы теории потребительского поведения	249
1. Сущностные основы рационального поведения потребителя	250
2. Количественный анализ поведения потребителя	252
3. Закон убывающей предельной полезности	255
4. Порядковая теория потребительского выбора. Кривые безразличия	256
5. Бюджетные ограничения. Равновесие потребителя	258
6. Эффект дохода и эффект замещения. Излишки потребителя и производителя	263
Основные термины и определения	267
Практикум	269
Цифры. Факты. История	273
Тема 9. Рынки факторов производства	278
1. Спрос и предложение на факторы производства	278
2. Рынок труда и заработная плата	282
3. Рынок капитала и процент	290
Основные термины и определения	302
Практикум	304
Цифры. Факты. История.	308
Вопросы для подготовки к экзамену	312
Примерная тематика и методические указания по написанию рефератов	314
Литература	319

ВВЕДЕНИЕ

Кто не знает цели, тот не найдет путь.

*Кристиан Моргенштерн (1871–1914),
немецкий писатель*

В настоящее время Россия переживает сложнейшие социальные и экономические трансформации. Самым активным участником происходящих реформ является человек, который не только оценивает происходящие экономические события и явления, но и осуществляет непосредственное их регулирование в нужном обществе направлении. Поэтому в этих, достаточно сложных, хозяйственных реалиях человек должен обстоятельно владеть современными знаниями в области экономики, более того, перманентно их совершенствовать.

Необходимые знания обучающиеся получают из курса экономики. Основной целью курса является овладение экономической наукой как важнейшим инструментом изучения реальной хозяйственной действительности и выработки на этой основе оптимальных управленческих решений для достижения поставленных целей и задач.

Экономика, по существу, это не набор правил о том, как стать успешным предпринимателем. Она не дает готовых ответов на все вопросы и проблемы. Теоретическая экономика лишь инструмент, способ осмысления экономической действительности. Вместе с тем, каждый человек является активным участником экономических отношений, субъектом экономической системы, а значит, овладение этим инструментом, знание основ экономической теории может помочь сделать правильный выбор во многих хозяйственных ситуациях.

Экономика достаточно сложная, многоуровневая система. Очевидно, все ее уровни взаимосвязаны и взаимозависимы. Однако принципы функционирования фирмы, отрасли, домашних хозяйств не могут не отличаться от законов развития экономики как целостной системы. Поэтому теоретическая экономика изучает проблемы

эффективного использования ограниченных ресурсов, как на микро-, так и на макроуровне.

Когда речь идет о рассмотрении конкретных фирм, домохозяйств, отдельных товаров и ресурсов, отраслей и рынков, принято говорить о микроэкономическом анализе или микроэкономике.

Данная книга посвящена микроэкономике, которая является одной из важнейших составных частей современной экономической теории. В представленном учебном пособии рассматриваются и анализируются основные положения теоретической экономики, а также рыночные процессы, происходящие на микроуровне.

Микроэкономика — это раздел экономической теории, в поле зрения которой находятся обособленные хозяйственные единицы. Поэтому в микроэкономике главным объектом изучения является предприятие. Это объясняется тем, что в современной экономике именно предприятие (фирма) производит основную массу товаров и услуг, которые удовлетворяют потребности человека.

Практика преподавания экономики показывает, что при ее изучении весьма важное значение приобретают вопросы практического или прикладного характера. Например, как теоретические аспекты экономики реализуются в реальной жизни? Как различные экономические теории оказывают влияние на общество, хозяйственную систему или предприятие? И естественно, масса других вопросов и проблем в реальной экономической жизни.

Представленное пособие подготовлено именно с учетом данных требований и имеет свои отличительные особенности, которые заключаются в комплексности, иллюстративности и информативности предложенного учебного материала.

1. Комплексность означает, что помимо лекционного материала для самостоятельной подготовки в книге предлагается практикум по каждой теме. Практикум базируется на условных примерах и ситуациях, которые могут иметь место в реальной хозяйственной жизни, и последовательно включает вопросы для самоконтроля, тесты и задачи. Основной целью практикума является развитие практических навыков самостоятельного выполнения экономических расчетов.
2. Иллюстративность выражается в том, что в пособии представлено много наглядного материала (таблиц, графиков, схем), что, в свою очередь, способствует более глубокому изучению учебного материала.

3. Информативность заключается в дополнительной подборке к каждой теме¹ интересных исторических фактов и событий из отечественной и мировой экономики.

Безусловно, эти особенности, в определенной мере, делают восприятие учебного материала более доступным и интересным. По существу, авторами учебного пособия предпринята попытка формирования современного учебно-методического комплекса. Теоретическое изучение данного курса с последующим закреплением знаний путем проведения практических занятий, самостоятельной работы, по сути, является залогом получения хорошей экономической подготовки студентами всех форм обучения. Именно этими соображениями и руководствовались авторы книги при ее подготовке к изданию.

Однако свое мнение о достоинствах и недостатках учебного пособия должен высказать читатель.

В конце книги приводится подробный список учебной и научной литературы, использованной при подготовке пособия.

Р. С. Авторы книги с благодарностью примут все пожелания, замечания и рекомендации по адресу: 196105, г. Санкт-Петербург, Московский пр., д. 149, Санкт-Петербургский университет ГПС МЧС России, кафедра экономики и менеджмента.

¹ В пособии к каждой теме курса приводится рубрика «Цифры. Факты. История».

РАЗДЕЛ 1

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тема 1

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Из самой природы науки вытекает, что определить ее предмет невозможно до тех пор, пока она не достигла определенной стадии развития. Единый предмет науки можно определить лишь тогда, когда обнаруживается единство тех проблем, которые она в состоянии решить...

Л. Роббинс, английский экономист

1. Понятие и предмет экономики.
2. Экономические законы и категории.
3. Методология экономической теории.
4. Основные этапы становления и развития экономической теории.

1. ПОНЯТИЕ И ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИКИ

Впервые понятие «экономика» (от греческого словосочетания «ойкос» — дом, хозяйство, «номос» — правило, закон) было сформулировано древнегреческим философом Аристотелем. В буквальном переводе с древнегреческого экономика означает законы хозяйства.

В современных условиях экономика означает способ организации хозяйственной деятельности людей, направленный на создание благ, необходимых для удовлетворения потребностей общества. Вместе с тем, **потребности общества** имеют тенденцию к возрастанию, в условиях **ограниченности ресурсов**.

Экономические потребности общества, как совокупности составляющих его индивидов, безграничны.

Потребность — нужда или недостаток в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности человека, социальной группы или общества в целом.

Практически в качестве основного мотива хозяйственной деятельности выступают именно **потребности людей** (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Классификация потребностей по А. Маслоу

Потребности
1. Физиологические потребности (голод, жажда)
2. Потребности самосохранения (безопасность, защищенность)
3. Социальные потребности (духовная близость, любовь)
4. Потребности в уважении (самоуважение, признание, статус)
5. Потребности в самоутверждении (саморазвитие, самореализация)

Средства, удовлетворяющие потребности, называются **благами**.

Экономическая деятельность людей представляет собой постоянно продолжающийся процесс формирования благ. В современных условиях процесс создания благ приобрел **форму общественного производства**.

Блага, в зависимости от участия человека в процессе производства, подразделяют на **экономические** и **неэкономические** (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Экономические и неэкономические блага

Экономические блага (товары и услуги) характеризуются: ограниченным количеством, необходимостью затрат на производство, наличием рыночной цены
Неэкономические блага характеризуются: практически ограниченным количеством, отсутствием затрат на производство, отсутствием рыночной цены

Особое место в процессе хозяйственной деятельности отводится экономическим благам, которые имеют предметную классификацию (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Классификация экономических благ

Классификационный признак	Название блага	Краткая характеристика	Примеры
1. По назначению	1.1. Материально-вещественные	Удовлетворяют многие естественные жизненные потребности людей	Мебель, одежда, продукты питания и т. д.
	1.2. Нематериальные	Удовлетворяют духовные потребности	Культура, знания, воспитание, творчество и т. д.
2. По признаку долговечности	2.1. Долговременные	Предполагают многоразовое использование	Книги, бытовая техника, видеофильмы и т. д.
	2.2. Недолговременные	Исчезают в процессе разового потребления	Продукты питания, спички и т. д.
3. По признаку взаимозаменяемости и взаимодополняемости	3.1. Взаимозаменяемые товары-субституты	Удовлетворяют потребности за счет друг друга, так как сходны по свойствам и назначению	Мыло, стиральные порошки и пасты; авиационный, автомобильный и железнодорожный транспорт и т. д.
	3.2. Взаимодополняемые товары-комплементы (или комплиментарные товары)	Удовлетворяют потребности только в комплексе друг с другом (дополняя друг друга)	Чай и сахар; автомобиль и бензин и т. д.

Средства, необходимые для производства экономических благ (товаров и услуг), которые называются экономическими ресурсами, ограничены.

Важнейшими экономическими ресурсами являются **земля, труд, капитал**¹. Эти три группы экономических ресурсов принято называть в экономике основными производственными факторами. Данные факторы обладают одним общим свойством — относительной ограниченностью — и поэтому называются **редкими ресурсами**.

¹ Подробно будет рассмотрено далее в данной теме.

Исходя из объективных обстоятельств экономические ресурсы по условию ограниченности можно подразделить на абсолютно ограниченные и относительно ограниченные.

Под **абсолютной ограниченностью** понимают недостаточность экономических ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей общества (рис. 1.1). Но ресурсов достаточно для удовлетворения отдельных потребностей, что определяет **относительную ограниченность**.

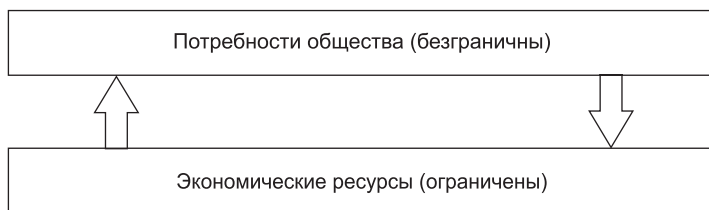


Рис. 1.1. Взаимосвязь потребностей общества и экономических ресурсов

В этом плане экономика как наука занимается исследованием вопросов, связанных с удовлетворением потребностей общества на основе использования ограниченных ресурсов.

Поскольку экономика *изучает поведение людей в процессе организации хозяйственной деятельности*, то можно говорить о ней как об общественной (социальной) науке. С данной позиции можно говорить, что экономика — это общественная (социальная) наука, связанная с изучением хозяйственной системы и присущих ей взаимосвязей.

Экономика — общественная наука, изучающая организацию хозяйственной деятельности людей, направленной на создание благ, необходимых для удовлетворения потребностей общества в условиях ограниченности ресурсов.

Людям свойственны как биологические, так и социально обусловленные потребности. С целью удовлетворения этих потребностей (в пище, одежде, жилище и другом множестве товаров) необходимо оптимально использовать имеющиеся ограниченные экономические ресурсы.

Соединение экономических ресурсов, в рамках определенных производственных отношений, называется способом производства.

Основная проблема экономики состоит в разрешении противоречия между желанием людей удовлетворить свои *безграничные потребности* и *ограниченностью (редкостью) ресурсов*, находящихся в их распоряжении и используемых для данной цели. *Ограниченность ресурсов* побуждает экономику искать наиболее эффективные, оптимальные способы их использования с целью наиболее полного удовлетворения потребностей общества.

Предметом экономики являются экономические отношения людей, возникающие в процессе производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг в результате эффективного использования редких ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей общества.

Объектом изучения экономики является хозяйственная деятельность людей, без которой невозможно достичь определенных жизненных целей и интересов отдельного человека и общества в целом.

Необходимо отметить, что экономика — это не свод правил как стать богатым, она в первую очередь является инструментом, способом осмысления экономической действительности, позволяющим принять правильное решение.

Практически каждый человек является участником экономических отношений, субъектом экономической системы, а значит, овладение этим инструментом, знание основ экономики позволяет ему сделать правильный выбор во многих хозяйственных ситуациях.

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ И КАТЕГОРИИ

Хозяйственная система общества развивается по определенным экономическим законам. Практический опыт хозяйственной деятельности показывает, что между отдельными экономическими явлениями и процессами существует устойчивая регулярная связь. Например, обратная зависимость между изменением цены товара и спросом на него выражается в законе спроса. *Экономические законы, как и другие законы общественной жизни, носят объективный характер — они действуют независимо от воли и желания людей.*

Экономические законы — это устойчивые, существенные, постоянно повторяющиеся связи между хозяйственными процессами и явлениями.

Экономика призвана изучать законы рационального ведения хозяйства и поведение хозяйствующих субъектов на различных уровнях и в разные исторические эпохи. Хозяйственная деятельность развивается потому, что между определенными процессами существуют причинно-следственные связи. Одно явление служит причиной, а другое — его следствием.

Экономические законы относятся к социальным, общественным, и этим они отличаются от законов природы. Отличие состоит и в том, что *естественные законы вечные, а экономические законы носят исторически ограниченный характер.*

Экономические законы принято подразделять на **общие и специфические** (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Экономические законы развития

Общие экономические законы	Действуют во всех общественно-экономических формациях. Например, закон роста производительности труда, закон экономии времени и другие
Специфические экономические законы	Характерны для определенной, отдельно взятой общественно-экономической формации. Например, законы спроса, предложения действуют в условиях функционирования рыночной экономики и т. д.

Экономика как наука изучает экономические законы на разных иерархических уровнях хозяйственной системы (табл. 1.5).

Таблица 1.5

Экономические законы развития и уровни хозяйственной системы

Уровень экономической системы	Содержание, объект изучения
Микроэкономика	На микроуровне за основу анализа берется субъект хозяйственной деятельности — отдельное предприятие, объединение и др.
Мезоэкономика	На мезоуровне изучаются законы на уровне региональной экономики или отраслей хозяйственной системы. Например, агропромышленный комплекс (АПК), военно-промышленный комплекс (ВПК), региональная экономика

продолжение ➤

Таблица 1.5 (продолжение)

Уровень экономической системы	Содержание, объект изучения
Макроэкономика	На макроуровне исследуется экономика страны в целом. Объектами макроэкономического анализа являются национальный доход, темпы и факторы экономического роста и т. д. Этот анализ направлен на решение различного рода проблем в рамках национальной экономики (борьбу с инфляцией, безработицей, стимулированием предпринимательской активности)
Мегаэкономика	Мегауровень анализирует динамику мировой экономической системы, ее законы развития и поведение в определенных условиях

Функции экономической науки

Экономическая наука выполняет следующие важные функции:

- **Познавательная функция** определяет необходимость изучения сущности экономических процессов, их оценки и выводов, важных для хозяйственной практики, принятия обоснованных решений.
- **Прогностическая функция** предполагает исследование тенденций, закономерностей экономического развития, определение с учетом их прогнозов экономического развития.
- **Практическая функция** ориентирует на выработку рекомендаций, а также использование арсенала экономических знаний в хозяйственной практике.

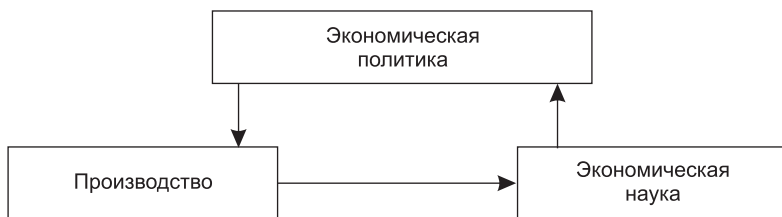


Рис. 1.2. Соотношение производства, науки и экономической политики

В основе экономической науки лежит **производство**, которое является исходной предпосылкой возникновения потребностей и интересов человека, общества в целом. **Потребности**, выступая в форме интересов, двигают производство качественно и количественно.

Но воздействие потребностей на производство осуществляется не непосредственно, а через рынок и экономическую политику. В свою очередь, экономическая политика подвержена воздействию не только производства, но и экономической науки (рис. 1.2).

Экономическая политика и ее цели

Экономические теории развивались в поисках решения проблем, поставленных хозяйственной практикой. Но они остаются лишь инструментом осмысления экономической действительности и прогнозирования ее динамики.

Экономическая политика занимается нахождением вариантов решения экономических проблем и приведением в действие ее механизмов.

Экономическая политика — разработка и реализация системы мер, направленных на повышение эффективности функционирования хозяйственной системы для достижения стратегических целей и интересов государства в области экономики.

Экономическая политика включает в свой состав структурную, инвестиционную, финансово-кредитную, социальную, внешнеэкономическую, научно-техническую, налоговую, бюджетную политики.

Осуществление задач (табл. 1.6) экономической политики приводит к изменению экономической системы, ее совершенствованию, что, в свою очередь, находит отражение в развитии экономической теории, в реальном приращении нового научного знания.

Таблица 1.6

Основные задачи экономической политики

Задача	Содержание
Экономический рост	Важнейшая макроэкономическая категория, являющаяся показателем не только абсолютного увеличения объемов производства, но и способности системы удовлетворять растущие потребности, повышать качество жизни населения
Экономическая свобода	Предоставление возможности выбора вариантов проведения экономическим субъектам в хозяйственной практике

продолжение ➤

Таблица 1.6 (продолжение)

Задача	Содержание
Полная занятость	Предоставление занятия всем, кто желает и способен трудиться
Стабильный уровень цен	Противодействие инфляции и обеспечение финансовой стабильности
Защита окружающей среды	Соблюдение экологического императива экономического развития
Социальные гарантии экономики	Формирование условий для нормального жизнеобеспечения тех, кто объективно не способен себя материально обеспечить
Справедливое распределение доходов	Обеспечение того, чтобы ни одна группа граждан не пребывала в крайней нищете и не купалась в роскоши
Экономическая эффективность	Результативность экономической системы, то есть обеспечение максимальной отдачи от имеющихся ограниченных производственных ресурсов при минимуме издержек
Экономическая безопасность	Стабильное, устойчивое развитие экономики в условиях негативного воздействия совокупности внутренних и внешних угроз

От того, насколько эффективно правительство будет решать данные задачи, напрямую зависит достижение основных экономических и социальных целей в обществе.

3. МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория, как и любая другая наука, использует различные формы и способы познания, которые образуют *методологию*, включающую в себя методы изучения хозяйственной жизни.

Метод экономики — это совокупность познавательных и логических принципов, применяемых для исследования системы экономических отношений.

Предмет и метод исследования взаимосвязаны. Причинно-следственная связь предмета и метода выражается в том, что с изменением предмета изменяется и метод. Чем сложнее объект исследования, тем выше степень зрелости теории, тем более совершенный метод его изучения требуется. Это положение может быть записано в следующем виде:

Степень зрелости объекта ► степень зрелости теории ►
 ► степень зрелости метода

При изучении экономических процессов и явлений используются определенные методы (табл. 1.7).

Таблица 1.7

Методы исследования экономики

Методы	Содержание метода
Общенаучные методы	
Диалектический метод	Предполагает исследование процессов в развитии (в противовес диалектике метафизики рассматривают явления в неизменном состоянии)
Материалистический метод	Базируется на предпосылке, что основой общественного развития является материальное производство
Частные методы	
Метод научной абстракции	Предполагает абстрагирование от второстепенных свойств изучаемых объектов, а также от всех тех реальных ситуаций, которые возможны на практике, но являются случайными и не отражают сущности данного явления
Метод анализа и синтеза	Комплексный метод: метод анализа предполагает расщепление экономических явлений на более простые, отдельные явления; метод синтеза их объединяет. Благодаря сочетанию анализа и синтеза обеспечивается системный, комплексный подход к сложным объектам исследования
Метод единства исторического и логического	В реальной действительности все явления имеют историческую последовательность, вместе с тем, в научном плане важно учитывать не только историческую, но и логически обоснованную взаимосвязь явлений

продолжение ➤

Таблица 1.7 (продолжение)

Методы	Содержание метода
Метод индукции и дедукции	Дедукция — движение в экономическом анализе от общего к частному, от теории к фактам; индукция — движение от частного к общему, от фактов к теории
Метод математического и статистического анализа	Цифровое выражение экономических зависимостей, позволяющее более точно отражать взаимосвязи в экономике
Метод допущения «при прочих равных условиях»	Предполагает допущение, что изменяется только данное явление, а все другие переменные остаются неизменными
Метод графического изображения	Позволяет наглядно представить анализируемые тенденции развития и зависимости в виде графиков, различных схем

В ходе теоретического осмысления экономических явлений и процессов выделяют следующие этапы:

1. Определение ключевых переменных, в сущности характеризующих изучаемый экономический процесс.
2. Выдвижение предположений о неизменности остальных переменных.
3. Определение основных направлений развития событий.
4. Формирование гипотезы о взаимодействии ключевых переменных, которая станет инструментом экономического прогнозирования.
5. Проверка гипотезы. Пригодность гипотезы является необходимым условием превращения ее в теорию.

Анализируя экономические проблемы необходимо разграничить понятия **позитивных** и **нормативных методов**.

- **Позитивный метод** (или **позитивная экономика**). Это фактическое изложение того, что есть в экономике, а не того, что должно быть. Позитивное утверждение не обязательно должно быть верным, но любой спор относительно позитивного утверждения можно решить проверкой фактов.
- **Нормативный метод** (или **нормативная экономика**). В данном случае изложение экономических процессов строится в стиле того, что должно быть, а не то, что есть в хозяйственной системе.

Нормативные утверждения чаще всего выводятся из позитивных, но объективные факты не могут доказать их истину или ложь.

Экономические теории, как правило, формулируются в виде позитивных утверждений, хотя большинство расхождений между специалистами возникает при анализе экономических проблем нормативного характера.

4. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Предыстория экономической науки

Изучение экономики ведется с древнейших времен. Название науки «экономия» впервые ввел греческий мыслитель Аристотель, подразделивший науку о богатстве на экономию и хрематистику (искусство делать деньги). Эти проблемы исследовались также учеными древнего Рима, Индии, Китая. Однако как наука экономическая теория развивалась на протяжении трех столетий (XVII–XIX вв.) в качестве политической экономии. Термин «политическая экономия» ввел французский экономист А. Монкретьен, опубликовавший в 1615 г. «Трактат о политической экономии», в котором формулировалась экономическая политика государства того времени («политеа» — общественное устройство; «ойкос» — дом, хозяйство; «номос» — закон).

В то время перед наукой встала необходимость обосновать пути и методы государственного управления экономикой. Решение этих проблем осуществлялось политической экономией. Следовательно, в самом общем виде политическая экономия — это наука о законах, управляющих общественным хозяйством.

Таблица 1.8

Основные направления развития экономической теории

Экономическая мысль античности
Меркантилизм
Физиократы

продолжение ➤

Таблица 1.8 (продолжение)

Классическая экономическая школа
Марксизм
Маржинализм
Неоклассики
Институционализм
Кейнсианство
Монетаризм

Меркантилизм

Первой экономической школой, которая рассматривала экономику как науку, принято считать меркантилизм (*итал.* «мерканте» — торговец, купец).

Меркантилисты считали, что *основным богатством* людей являются *деньги, золото*.

Наиболее видными представителями меркантилизма были французский экономист А. Монкретьен, английский — Т. Ман, итальянский — А. Серра.

В своем развитии меркантилизм прошел два этапа: *ранний* и *поздний*.

На *ранней стадии* (конец XV — начало XVI в.) имела место идеализация денег (серебро, золото) как единственной формы богатства. Главным положением раннего меркантилизма была теория «денежного баланса», обосновывавшая политику увеличения денег в обращении.

На *поздней стадии* меркантилисты выдвинули теорию «торгового баланса», согласно которой должна была поддерживаться торговля товарами.

Отсюда был сделан вывод о том, что *условием богатства государства является развитие международной торговли* — покупка товаров по низким ценам у одних, продажа их по более высоким ценам другим.

Критики меркантилизма справедливо подметили, что во время торговой сделки никакого богатства не возникает, происходит лишь обмен денег на товар. При нарушении равенства в обмене происходит перераспределение богатства в пользу одной из сторон. Основным недостатком меркантилистов являлось то, что они исследовали только *процесс обращения*, игнорируя *анализ производства*.

Физиократы

Следующим направлением формирования экономической теории является учение физиократов (от греческого «физио» — природа, «кратос» — сила, то есть власть природы). Основными его представителями являлись французские экономисты Ф. Кенэ, А. Тюрго.

Физиократы считали, что *источником богатства* является не торговля и накопление денег, а создание изобилия за счет «*произведений земли*», то есть *сельского хозяйства*, в котором богатство возникает как дар природы. Представители этой экономической школы ограничивали производство только сферой земледелия, из чего делался вывод о том, что в промышленности доходы не создаются.

Заслуга физиократов состояла в том, что они перенесли исследование об увеличении богатства из сферы обращения в сферу производства. Ошибочность их суждений состояла в том, что сама природа без приложения капитала и труда не может постоянно умножать богатство общества.

Классическая экономическая школа

Особое место в формировании экономической теории принадлежит классикам — представителям классической экономической школы. Родоначальниками классической политической экономии в Великобритании были У. Петти, А. Смит и Д. Рикардо.

Они установили, что *источником богатства* является *труд во всех сферах общественного производства*. В результате политическая экономия как наука приобрела определенную целостность и получила до определенной степени законные очертания.

К основным заслугам классической школы можно отнести следующие: 1) главным объектом изучения она сделала сферу производства, а не обращения; 2) раскрыла значение труда как основы и меры стоимости всех товаров; 3) доказала, что экономика должна регулироваться рынком и имеет свои законы, которые объективны, то есть не могут быть отменены правительством; 4) выявила источники доходов всех слоев общества (предпринимателей, рабочих, земельных собственников, банкиров, торговцев).

Марксизм

Основателями марксизма являются К. Маркс и Ф. Энгельс. Марксистское учение принципиально отличается от предшествующих направлений экономической теории. Оно представляет собой

всестороннее исследование законов развития капиталистического общества.

В свое время П. Самуэльсон указывал, что после выхода «Капитала» К. Маркса «дерево экономики раздвоилось» на марксизм и маржинализм¹.

Основным положением марксизма является теория трудовой стоимости, на основе которой исследуется источник увеличения богатства. Данную проблему рассматривали представители многих научных школ. Например, меркантилисты доказывали, что стоимость создается трудом торговцев, физиократы полагали, что она образуется трудом занятых в сельском хозяйстве. В результате, по их мнению, труд других классов и групп населения является бесплодным.

Классики сделали вывод, что стоимость создается в любой сфере материального производства. Завершая формирование теории трудовой стоимости, К. Маркс разработал теорию прибавочной стоимости и обосновал, что *единственным источником богатства является труд*. Формирование и развитие марксистской теории является важным этапом в развитии политической экономии как науки с четко определенным предметом и методами исследования, что признано и *современной мировой наукой*.

По словам американского экономиста В. Леонтьева, если некто захочет узнать, что в действительности представляет собой прибыль, заработная плата, капиталистическое предприятие, он может получить в томах «Капитала» более реалистичную и качественную информацию, чем та, которую он мог бы найти, скажем, в дюжине учебников по современной экономике.

Марксизм как научное направление экономической мысли в нашей стране просуществовал более семидесяти лет и был по существу, единственно верным. Другие экономические подходы, которые вступали в противоречие с марксистской теорией, практически отвергались. В дальнейшем марксистская концепция, лишенная позитивной критики, превратилась в догму.

Вместе с тем, П. Самуэльсон выделяет лишь *трех выдающихся мыслителей, оказавших определяющее влияние на развитие экономической теории: А. Смита, К. Маркса, Дж. Кейнса*².

¹ Самуэльсон П. Экономика. Т. 2. — М., 1992. — С. 397.

² В рубрике «Цифры. Факты. История» приводятся краткие биографии знаменитых ученых-экономистов.

Маржинализм (в перев. с англ. — предельный)

Теория маржинализма — это экономический анализ отдельного субъекта, вовлеченного в хозяйственные отношения. Данное направление основывалось на использовании в экономическом анализе предельных величин: *предельной полезности блага, предельной производительности*; на широком применении математики в экономике; на использовании системы общего экономического равновесия. Субъект хозяйствования, с точки зрения участия в экономическом процессе, руководствуется, прежде всего, оценкой предельного дохода и предельных издержек. На основе таких оценок в этой теории объясняются издержки производства, спрос, предложение, цена и др.

Яркими представителями теории маржинализма являлись У. С. Джевонс в Англии, К. Менгер в Австрии, Л. Вальрас в Швейцарии.

Однако теория маржинализма имеет существенные *недостатки*. В данной концепции имеет место чрезмерное упрощение сложных экономических процессов и необоснованное сведение их к математическим зависимостям и моделям; при анализе причинно-следственных связей превалируют чисто количественные методы исследования; в своем анализе маржиналистская теория игнорирует социальные проблемы развития общества.

Неоклассики

Неоклассическое направление возникло в 1890-х гг. Основными представителями этого направления являлись *А. Маршалл, Д. Кларк, В. Парето*. Данная концепция исходит из основных положений классиков о рынке и конкуренции как естественных условиях функционирования и развития экономики.

В рамках этого направления был сформулирован и получил быстрое распространение принцип функциональных соотношений экономических процессов. По инициативе А. Маршалла было введено новое изложение экономической теории под названием *«economics»* («экономикс»).

По их мнению, спрос и предложение — равнозначные элементы механизма рыночного ценообразования. Во главу угла здесь поставлен рыночный механизм, который считается единственным эффективным способом функционирования рыночной системы хозяйствования. При этом роль государства сводится к минимуму, поскольку оно может привести к нарушению экономического

равновесия и снижению эффективности экономики в целом. Неоклассическое направление основывается на теориях предельной полезности и производительности.

Институционально-социологическое направление (институционализм с лат. — установление, учреждение)

Основными представителями институционально-социологического направления являются *Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт*. Институционализм можно рассматривать в определенном смысле как альтернативу неоклассическому направлению экономической теории.

Представители данной школы считают, что поступательное развитие экономики возможно при условии использования не только материальных факторов, но и таких факторов, как духовность, моральные ценности и др. Институционалисты поддерживали идею государственного регулирования экономики, не признавая способности капиталистической системы к саморегулированию.

Например, Д. Гэлбрейт исследовал тенденции укрупнения промышленного производства, которые в дальнейшем привели к образованию гигантских корпораций. Корпорации достигают максимального эффекта благодаря использованию новейшей техники и технологии, а также приходу к управлению предприятиями технических специалистов-администраторов. С этим связано усиление планирования хозяйственного развития, которое, по сути, идет на смену рынку.

Закономерным итогом этого процесса является формирование в обществе двух систем — рыночной и плановой. Рыночная система охватывает мелкий и средний бизнес (мелкое и небольшое производство), а плановая — крупные корпорации, которые взаимодействуют с государством.

Кейнсианство

Кейнсианство как экономическое направление возникло в 1930-е гг. XX в. в период Великой депрессии. Связано это направление в экономической теории, ознаменовавшее переворот в экономической науке, с именем знаменитого ученого Дж. М. Кейнса.

Основной труд Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» послужил методологической базой для формирования программ стабилизации национального хозяйства в условиях экономического кризиса.

В отличие от неоклассиков, Дж. М. Кейнс в качестве предмета исследования выбрал народное хозяйство в целом.

Исходной предпосылкой данной теории является положение о том, что рыночное саморегулирование **не обеспечивает** устойчивого поступательного **развития экономики**, а значит, **требуется государственное вмешательство**.

Эффективность государственного регулирования экономики зависит от осуществления инвестиций в целях достижения полной занятости населения, снижения и (или) фиксирования нормы банковского процента. Дж. М. Кейнс доказал, что чем ниже норма ссудного процента, тем выше стимулы к инвестициям, к росту уровня инвестиционного спроса, что в свою очередь введет к увеличению занятости, а следовательно, и к сокращению безработицы.

Главная заслуга Дж. М. Кейнса состоит в том, что он *разработал методологию макроэкономического анализа с использованием небольшого числа наблюдаемых переменных и свел общее равновесие к равновесиям товарного рынка, денежного рынка, рынка облигаций и рынка труда*.

Монетаризм

В развитии современной экономической теории особое место принадлежит концепции монетаризма (в перев. с англ. — денежный). Яркими представителями данного направления являются американские экономисты *М. Фридмен, И. Фишер*.

С точки зрения монетаристской концепции, основная проблема стабилизации экономики связана с *денежным обращением*.

Монетаристы исходили из того, что денежная политика должна быть направлена на достижение соответствия между спросом на деньги и их предложением. Рост денежного предложения должен обеспечивать стабильность цен. Причем при выборе темпа роста денег необходимо учитывать два фактора: уровень ожидаемой инфляции и темп прироста валового национального продукта (ВНП). Например, по отношению к США Фридмен предлагает устанавливать среднегодовой темп прироста денежной массы 4–5 % (при этом учитывается 3 %-ный рост реального ВНП и небольшое снижение скорости обращения денег).

Спрос на деньги имеет тенденцию к росту, поэтому чтобы обеспечить его равенство, необходимо увеличивать предложение денег в обращении. При этом роль государства сводится к функции контроля в сфере денежного обращения.

Итак, согласно монетаристской концепции законы движения денежной массы являются первоосновой экономического развития.

Идеи монетаризма были реализованы республиканским правительством США. Наибольшего успеха монетарные экономические воззрения имели во времена Р. Рейгана, они позволили ослабить инфляцию при реальном укреплении доллара. Монетаристские теории интенсивно развиваются. В центре их внимания — антикризисные мероприятия: стимулирование экономической активности с использованием совершенствования финансово-кредитной сферы и системы денежного обращения.

Становление экономической теории как науки всегда происходило под влиянием различного рода факторов и в достаточно сложных и противоречивых условиях развития хозяйственных систем. Динамический и нестабильный характер развития экономических систем в условиях глобализации предполагает перманентное совершенствование экономического науки.

Характерной особенностью развития экономической науки на современном этапе является то, что она сосредотачивается на тех направлениях и явлениях, которые связаны с наиболее острыми проблемами экономики. В современных условиях научный поиск осуществляется именно там, где имеются мощные резервы и стимулы для экономического развития.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Потребность — это нужда или недостаток в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности человека, социальной группы или общества в целом.

Блага — средства, удовлетворяющие определенные потребности людей.

Экономика — общественная наука, изучающая организацию хозяйственной деятельности людей, направленной на создание благ, необходимых для удовлетворения потребностей общества в условиях ограниченности ресурсов.

Способ производства — это соединение экономических ресурсов в рамках определенных производственных отношений.

Основная проблема экономики состоит в разрешении противоречия между желанием людей удовлетворить свои безграничные

потребности и ограниченностью ресурсов, находящихся в их распоряжении, используемых для данной цели.

Предмет экономики — экономические отношения людей, возникающие в процессе производства, обмена, распределения и потребления, материальных благ и услуг в результате эффективного использования редких ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей общества.

Объект изучения экономики — это хозяйственная деятельность людей, без которой невозможно достигнуть определенных жизненных целей и интересов отдельного человека и общества в целом.

Экономические законы — это устойчивые, существенные, постоянно повторяющиеся связи между хозяйственными процессами и экономическими явлениями.

Экономическая политика — разработка и реализация системы мер, направленных на повышение эффективности функционирования хозяйственной системы для достижения стратегических целей и интересов государства в области экономики.

Метод экономики — это совокупность познавательных и логических принципов, применяемых для исследования системы экономических отношений.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что является предметом экономической теории?
2. Что такое экономические и неэкономические блага?
3. В чем заключается основная проблема экономической теории и практики?
4. Что такое экономический закон? В чем состоит отличие общих экономических законов от специфических законов?
5. Какие функции выполняет экономическая наука? Дайте им краткую характеристику.
6. В чем заключается сущность экономической политики, и каковы ее цели?
7. Назовите основные этапы становления экономической науки и кратко их прокомментируйте.

ТЕСТЫ

1. **Средства, необходимые для производства экономических благ, называются:**
 - а) потребительскими товарами;
 - б) экономическими ресурсами;
 - в) денежными ресурсами;
 - г) финансовыми инвестициями.
2. **Хозяйственная деятельность людей представляет собой перманентный процесс:**
 - а) создания трудовых ресурсов общества;
 - б) формирования экономических благ;
 - в) формирования неэкономических благ;
 - г) совершенствования общественного производства.
3. **Экономические блага характеризуются:**
 - а) практически неограниченным количеством;
 - б) отсутствием затрат на производство;
 - в) отсутствием рыночной цены;
 - г) необходимостью затрат на производство.
4. **Неэкономические блага характеризуются:**
 - а) необходимостью затрат на производство;
 - б) наличием рыночной цены;
 - в) отсутствием затрат на производство;
 - г) ограниченным сроком использования.
5. **К определению предмета экономики не имеет отношение:**
 - а) эффективное использование ресурсов;
 - б) ограниченность экономических ресурсов;
 - в) удовлетворение безграничных потребностей общества;
 - г) неограниченные факторы производства.
6. **Экономические законы действуют независимо от воли и желания людей, поэтому они имеют:**
 - а) исторический характер;
 - б) субъективный характер;
 - в) объективную основу;
 - г) естественную последовательность.

7. **Исследования, связанные с изучением тенденций и закономерностей экономического развития общества, выполняет:**
 - а) познавательная функция экономики;
 - б) прогностическая функция экономики;
 - в) практическая функция экономики;
 - г) все вышеперечисленные функции.
8. **Повышение эффективности функционирования экономики для достижения стратегических целей и интересов общества предполагает формирование:**
 - а) экономической политики государства;
 - б) структурной и инвестиционной политики;
 - в) финансово-кредитной и налоговой политики;
 - г) налогово-бюджетной стратегии государства.
9. **Какова экономическая цель, если общество стремится минимизировать затраты и максимизировать отдачу от ограниченных экономических ресурсов?**
 - а) достижение полной занятости;
 - б) поддержание экономического роста;
 - в) экономическая безопасность;
 - г) экономическая эффективность.
10. **Индукция как метод изучения экономики предполагает:**
 - а) проведение эксперимента;
 - б) конструирование системы законов и категорий;
 - в) движение мысли от частных к общим умозаключениям;
 - г) движение познания от общего к частному с целью научной оценки.
11. **Дедукция как метод изучения экономики предполагает:**
 - а) прогнозирование экономического роста;
 - б) формирование экономических тенденций в макроэкономике;
 - в) движение мысли от частных к общим умозаключениям;
 - г) движение в экономическом анализе от общего к частному, от теории к фактам.
12. **Позитивный метод изучения экономической теории предполагает:**
 - а) существующие реалии в экономике;
 - б) что должно быть в экономике;

- в) положительные тенденции в экономическом развитии;
 - г) оценочные суждения в области экономической динамики.
13. **Нормативный метод изучения экономической теории предполагает:**
- а) отрицательные тенденции в экономическом развитии;
 - б) связь между инвестициями и объемом выпуска продукции;
 - в) что должно в принципе быть в экономике;
 - г) различные сценарии развития хозяйственной системы.
14. **Положение о том, что рынок не способен обеспечить устойчивое развитие хозяйственной системы, а следовательно, требуется государственное вмешательство, является основой:**
- а) классической теории;
 - б) маржинализма;
 - в) институциональной теории;
 - г) кейнсианской теории;
 - д) монетаристской теории.
15. **Предметом анализа институционального направления экономической мысли является:**
- а) анализ экономики в состоянии депрессии;
 - б) синтез экономических и неэкономических проблем социального развития общества;
 - в) закон движения денежной массы в экономике;
 - г) анализ развития производительных сил общества.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

БИОГРАФИИ ВЫДАЮЩИХСЯ ЭКОНОМИСТОВ¹

Адам Смит (1723–1790), английский экономист и философ, основоположник классической политической экономии

Родился в Шотландии в семье таможенного чиновника. В 1737 г. поступил в университет Глазго, где после обязательного для всех студентов класса логики (первого курса) перешел в класс нравственной

¹ www.foxdesign.ru

философии, выбрав тем самым гуманитарное образование. Успешно окончив в 1740 г. университет, Смит получил стипендию на дальнейшее обучение в Оксфордском университете, где он обучался с 1740 по 1746 г. Политические события в Англии (восстание сторонников Стюартов в 1745–1746 гг.) заставили Смита летом 1746 г. уехать в Керколди, где он прожил два года, занимаясь самообразованием.

В 1748–1751 гг. Смит читал в Эдинбурге курс публичных лекций по естественному праву, которое включало в XVIII в. не только юриспруденцию, но и политические учения, социологию, экономику. В 1751 он возглавил кафедру логики, в 1752 г. — кафедру нравственной философии в университете Глазго.

В 1759 г. Смит опубликовал в Лондоне свой первый большой научный труд «Теория нравственных чувств», который стал важным этапом в становлении философских и экономических идей Смита.

В 1764–1766 гг. А. Смит находился за границей, главным образом во Франции, куда он был приглашен в качестве воспитателя юного герцога Баклю. Оплата его услуг была такова, что позволила Смиту следующие 10 лет работать только над своим главным сочинением, принесшим ему впоследствии мировую известность, «Исследование о природе и причинах богатства народов». В 1767–1773 гг. Смит жил на родине, в Шотландии, целиком посвятив себя этой работе. «Исследование о природе и причинах богатства народов» вышло в свет в Лондоне в марте 1776 г.

В 1778 г. (через два года после выхода в свет «Богатства народов») Смит получил должность одного из таможенных комиссаров Шотландии и до конца своих дней жил в Эдинбурге.

Умер А. Смит 17 июля 1790 г.

Карл Маркс (1818–1883), немецкий экономист и философ

Родился в г. Трире (Германия), в семье адвоката. В 1835 г. Маркс поступил в Боннский университет, затем (через год) продолжил занятия в Берлинском университете, где изучал право, философию, теорию искусства. После окончания университета (1841 г.) Маркс вернулся в Бонн, где стал сотрудником, а вскоре и редактором «Рейнской газеты». По политическим мотивам газета в 1843 г. была закрыта, и Маркс переехал в Париж с целью издания «Немецко-французского ежегодника» и распространения его в Германии. К этому времени относится и первая экономическая работа Маркса «Экономические-философские рукописи 1844 г.».

Вторая половина 1840-х гг. — время массовых выступлений европейского рабочего класса, и Маркс не остался в стороне от политической борьбы. Весной 1847 г. Маркс (вместе с другом и соавтором многих работ Ф. Энгельсом) вступил в «Союз справедливых», реорганизованный в июне того же года в Союз коммунистов (первую международную коммунистическую организацию), и разработал его программу «Манифест коммунистической партии», опубликованный в феврале 1848 г. в Лондоне.

В 1848 г. Маркс выехал в Германию и создал «Новую Рейнскую газету». Газету вновь закрыли, а Маркса из Германии выслали. Затем Париж, снова высылка, и в 1849 г. Маркс переехал в Лондон, где жил до конца своей жизни.

В Лондоне Маркс занимался разработкой революционной теории, но одновременно шла интенсивная работа над экономическими сочинениями, в частности над «Капиталом», вариант первого тома которого Маркс закончил в 1865 г. В это же время (1864 г.) по инициативе Маркса в Лондоне было создано Международное товарищество рабочих — Первый Интернационал, в котором он являлся не только основоположником, но и руководителем Генерального Совета.

В последующие годы Маркс занимался, среди прочего, разработкой теории социализма, основные положения которой он изложил в работе «Критика Готской программы» (1875 г.), в частности, основы программы пролетарских партий и положение о переходном периоде от капитализма к социализму.

Умер К. Маркс 14 марта 1883 г.

Джон Мейнард Кейнс (1883–1946), английский экономист и государственный деятель

Родился в Кембридже, в семье профессора логики и экономики.

Закончив Королевский колледж Кембриджского университета, где он учился в 1902–1906 гг., Кейнс поступил на государственную службу в Управление по делам Индии.

В 1908 г. Кейнс вернулся, по приглашению А. Маршалла, в Кембриджский университет в качестве преподавателя экономической теории, где и проработал до 1915 г. Уже за свою первую экономическую работу «Индексный метод» (1909 г.) Кейнс получил премию А. Смита.

В 1911 г. Кейнс стал редактором одного из значительных периодических изданий *Economic Journal* и оставался на этом посту до 1945 г. С 1913 г. Кейнс — секретарь Королевского Экономического обще-

ства. В 1913–1914 гг. — член Королевской комиссии по финансам и денежному обращению Индии.

В 1915 г. Кейнс оставил преподавательскую деятельность. В 1915–1919 гг. он служил в британском казначействе, занимаясь проблемами международных финансов. В 1919 г. в качестве его представителя Кейнс участвовал в Парижской мирной конференции, которая вырабатывала условия послевоенного устройства в Европе. Однако в знак протеста против неправильных, по его мнению, решений, он покинул конференцию, сложив свои полномочия. И в этом же году вышла в свет работа Кейнса «Экономические последствия Версальского мирного договора», принесшая автору мировую известность.

В 1920 г. Кейнс вернулся к преподавательской работе в Кембриджский университет, где благодаря его усилиям был организован факультет прикладной экономики. В 1930 г. вышел «Трактат о деньгах», как обобщение его лекций по теории денежного обращения, читавшихся в Кембриджском университете в течение ряда лет, а в 1936 г. — его знаменитая работа «Общая теория занятости, процента и денег».

Однако, несмотря на переход к преподавательской работе, Кейнс не порывал с общественно-политической деятельностью. С 1929 г. он являлся членом английского правительственного комитета по финансам и промышленности, а с 1930 г. — председателем экономического совета при правительстве по проблемам безработицы. В 1940 г. Кейнс стал советником британского казначейства, а в 1942 г. был назначен одним из директоров Английского банка. В этом же году Кейнс стал членом Палаты лордов. В 1944 г. Кейнс возглавил английскую делегацию на Бреттон-Вудскую валютную конференцию. Его идеи об управлении межгосударственными расчетами способствовали созданию Международного Валютного Фонда и Международного Банка реконструкции и развития. Членом правления этих организаций (МВФ и МБРР) Кейнс был назначен как представитель Великобритании.

Умер Кейнс в Фирле (графство Суссекс) 21 апреля 1946 г.

Вплоть до середины 1970-х гг. авторитет кейнсианской экономической политики, способной разрешить противоречия капиталистического воспроизводства, неуклонно укреплялся. Масштабы государственного вмешательства расширялись. Шло массовое привлечение академических экономистов на службу в государственные учреждения, осуществляющие экономическую экспертизу.

Тема 2

ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО: РЕСУРСЫ, ФАКТОРЫ, ВОЗМОЖНОСТИ

Все хозяйственные операции можно, в конечном счете, свести к обозначению тремя словами: люди, продукты, прибыль. На первом месте стоят люди. Если у вас нет надежной команды, то из остальных факторов мало что удастся сделать.

*Ли Якокка, американский предприниматель,
специалист по маркетингу*

1. Общественное производство и его основные элементы.
2. Ресурсы и факторы производства. Производственные возможности экономической системы.
3. Субъекты экономических отношений.

1. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ЕГО ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Общественное производство

Экономической основой развития любого общества является хозяйственная деятельность, которая в конечном итоге направлена на удовлетворение потребностей людей. Поэтому характер и формы проявления *общественного производства* во многом предопределяются *целой системой потребностей людей.* Между производством, с одной стороны, и потребностями общества, с другой, существует сложная, устойчивая взаимосвязь. **Производство определяет потребление, но в тоже время потребление определяет производство.** Общество не может отказаться от потребления, поэтому процесс производства практически носит перманентный характер.

Производство — это процесс хозяйственной деятельности (воздействие человека на природу), конечным результатом которого является создание материальных благ или полезного продукта в целях удовлетворения потребностей общества.

В процессе экономической деятельности создаются различного рода материальные блага, которые удовлетворяют потребности людей (рис. 2.1). Вопрос о том, в какой степени общественное производство должно удовлетворять потребности человека, формирует достаточно сложную научную проблему.

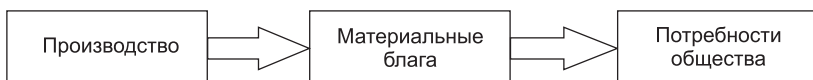


Рис. 2.1. Взаимосвязь производства и удовлетворения потребностей общества

Структура общественного производства представлена в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Структура общественного производства

Общественное производство	
Материальное производство	Нематериальное производство
Обеспечивает материальную основу жизнедеятельности (продукты и услуги) общества. В состав материального производства включается также система воспроизводства животного и растительного мира, природно-экологической среды обитания (сохранение водного и воздушного бассейнов, земельных и лесных угодий и т. д.)	В первую очередь связано с удовлетворением духовных потребностей общества и включает в свой состав развитие таких сфер экономики, которые обеспечивают образовательный уровень населения, удовлетворение потребностей социально-культурного развития, медицинского обслуживания и др. В условиях современной экономики данный спектр имеет огромное значение и постоянно варьируется

Конечным *результатом* экономической деятельности является формирование совокупного общественного продукта (СОП), который последовательно проходит четыре стадии: **производство, распределение, обмен и потребление** (рис. 2.2 и табл. 2.2).

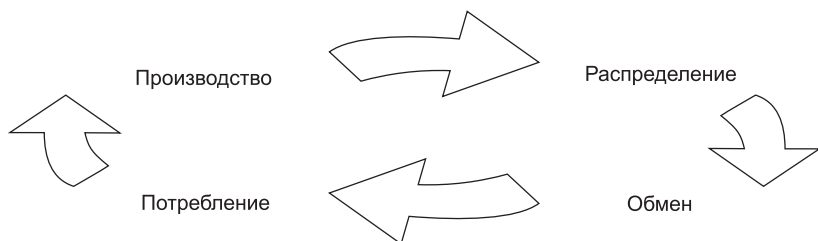


Рис. 2.2. Стадии движения совокупного общественного продукта

Таблица 2.2

Стадии движения СОП и их характеристика

Стадия движения	Содержание
Производство	Представляет собой процесс создания полезного продукта. Основным приоритетом классического подхода является стадия производства, последующие стадии рассматриваются как производные. В современных условиях (неоклассический подход) основной целью хозяйственной деятельности называют удовлетворение потребностей общества. Остальные стадии хозяйственного кругооборота рассматриваются лишь как вспомогательные средства
Распределение	Представляет собой промежуточную стадию в движении СОП из производства в потребление, на которой определяется доля каждого участника общественного производства в совместно произведенном продукте
Обмен	Стадия в движении СОП из производства в потребление, на которой производители обменивают производимые ими продукты, денежные доходы на другие продукты и услуги, необходимые для удовлетворения соответствующих потребностей
Потребление	Процесс использования созданных материальных благ для удовлетворения определенных потребностей. <i>Различают производственное и непроизводственное потребление.</i> Производственное потребление непосредственно осуществляется в производственном процессе (использование средств производства, предметов труда, рабочей силы и др.). Непроизводственное потребление включает в свой состав личное и общественное. <i>Личное потребление</i> — это удовлетворение потребностей человека в пище, одежде, образовании и др. <i>Общественное потребление</i> — удовлетворение потребностей общества в целом (оборона, управление, наука, культура и др.)

Стадии распределения и обмена занимают промежуточное положение между производством и потреблением. *Следует отметить, что приоритет в движении СОП принадлежит производству, ибо распределять, обменивать и потреблять можно только то, что фактически произведено.*

Распределение, обмен и потребление, вне всякого сомнения, структурные составляющие экономического процесса, но берут они свое начало именно с *производства*.

Обмен, прежде чем являться обменом продуктами, является обменом деятельности в самом производстве, который и составляет сущность производства.

В зависимости от уровня производства различают **индивидуальное и общественное**.

- Индивидуальное производство представляет собой хозяйственную деятельность в масштабах одной производственной единицы (предприятия, организации).
- Общественное производство, это система производственных взаимосвязей между субъектами хозяйственной деятельности на основе инфраструктурного обеспечения.
- Инфраструктурное обеспечение включает совокупность функциональных подсистем, основным результатом функционирования которых является формирование условий для осуществления процесса производства.

Производство как постоянно повторяющийся процесс является воспроизводством.

Воспроизводство — это постоянно повторяющийся процесс производства.

Различают воспроизводство простое и расширенное (рис. 2.3).

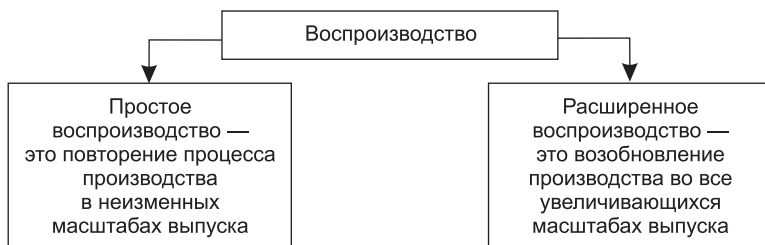


Рис. 2.3. Воспроизводство и его виды

Основные элементы процесса производства

Для осуществления процесса производства необходимы как минимум три элемента: **труд человека, средства труда и предметы труда** (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Основные элементы производства

Наименование элемента	Содержание
Труд	Целесообразная деятельность человека, направленная на создание благ с целью удовлетворения потребностей
Рабочая сила	Совокупность физических и духовных способностей человека, которые могут быть направлены на создание материальных и нематериальных благ
Средства труда	Орудия труда, которые используются в процессе производства (здания, сооружения, машины, станки, оборудование, транспорт и др.)
Предметы труда	В первую очередь это то, на что воздействует человек в процессе хозяйственной деятельности. Предметы труда делятся на предметы, данные природой, и предметы, как результат предшествующей хозяйственной деятельности

Средства производства — это совокупность средств труда и предметов труда.

В процессе производства происходит, с одной стороны, взаимодействие человека и природы, с другой — взаимодействия людей между собой в процессе труда.

Средства труда	Предметы труда
Средства производства	

*Первый тип взаимодействия принято называть **производительными силами**; второй — **экономическими отношениями**.*

Производительные силы — это взаимодействие личных и совокупности вещественных факторов производства.

Средства производства	Трудовые ресурсы
Производительные силы	

В процессе осуществления хозяйственной деятельности между людьми возникают определенные отношения, касающиеся: а) взаимодействия работников со средствами производства; б) вопросов организации экономического процесса; в) присвоения и использования результатов производства. Эти отношения принято называть экономическими отношениями.

Экономические отношения можно охарактеризовать как совокупность отношений между людьми, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг.

Таким образом, экономические отношения можно условно подразделить на **организационно-экономические и социально-экономические** (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Структура экономических отношений

Экономические отношения	
Формы организационно-экономических отношений	Формы социально-экономических отношений
Разделение труда — специализация производителей на изготовлении конкретной продукции. Кооперация труда — объединение физических и (или) юридических лиц на основе добровольного членства для коллективного предпринимательства. Концентрация производства — увеличение масштабов производства за счет привлечения или объединения внутренних и внешних экономических ресурсов. Менеджмент организации — формы и системы управления предпринимательской структурой	Материальные интересы — связаны с материальной заинтересованностью, с выгодой, которую можно получить. Моральные интересы — связаны с удовлетворением интересов людей в виде морального вознаграждения или духовного удовлетворения результатами труда

По методу воздействия интересы материализуются путем применения побудительных мотивов. Мотивация осуществляется через систему стимулов. Именно стимул побуждает к действию, является побудительной причиной того или иного поведения человека.

Например, побудительными стимулами для совершенствования деятельности работника или группы работников какой-нибудь предпринимательской структуры являются совокупность материальных и моральных интересов.

2. РЕСУРСЫ И ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Ресурсы и факторы производства

Основной целью общественного производства является удовлетворение потребностей людей. В свою очередь удовлетворение этих потребностей определяется располагаемыми экономическими ресурсами. *В связи с этим противоречие между максимальным удовлетворением общества и ограниченностью экономических ресурсов вызывает проблему выбора наилучшего из возможных вариантов использования ресурсов.*

Прежде чем перейти к проблеме экономического выбора, рассмотрим сущность и основные виды экономических ресурсов.

Экономические ресурсы общества имеют следующую элементную структуру (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Структура экономических ресурсов

Экономические ресурсы	
Вид ресурсов	Содержание
Естественные ресурсы	Представляют собой природные ресурсы (пахотные земли, леса, месторождения руд черных и цветных металлов, минералов, каменного угля, нефти, газа, воды и др.). Среди ресурсов выделяют возобновляемые и невозобновляемые . К возобновляемым относятся леса, рыбные запасы; к невозобновляемым — каменный уголь, залежи нефти, газа

Экономические ресурсы	
Вид ресурсов	Содержание
Инвестиционные ресурсы	Инвестиции — это долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли как внутри страны, так и за ее пределами с целью получения прибыли. Инвестиции подразделяют на физические и финансовые. <i>Физические инвестиции</i> (капитальные вложения, то есть вложения в основной капитал) ведут к воспроизводству и обновлению основного капитала. <i>Финансовые инвестиции</i> рассматриваются как вложения денежных средств в ценные бумаги. Их часто называют портфельными инвестициями. Совокупность практических действий по реализации физических и финансовых инвестиций называется <i>инвестиционной деятельностью или инвестированием</i>, а осуществляющие инвестиции лица — <i>инвесторами</i>
Человеческие ресурсы	Характеризуются численностью населения, уровнем его образования, половозрастной структурой. Человеческие ресурсы — основа формирования трудовых ресурсов. В их состав включается население, которое достигло трудоспособного возраста и обладает необходимым физическим развитием и профессиональными (интеллектуальными) способностями. Определенная часть человеческих ресурсов обладает предпринимательской способностью. Согласно данным, в обществе количество людей, обладающих предпринимательской способностью, составляет порядка 5–10 %. Плата за предпринимательство — прибыль

Блага, которые используются в процессе изготовления других благ, приобретают, как было отмечено выше, обозначение экономических ресурсов. В экономической теории их называют **факторами производства** (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Основные факторы производства

Французский ученый Ж. Б. Сей стал одним из первых, кто провел исследование, посвященное проблеме факторов производства. В дальнейшем это исследование получило название «теория трех факторов производства» (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Краткая характеристика факторов производства

Вид фактора производства	Содержание
Земля	Подразумеваются все природные ресурсы, которые либо непосредственно участвуют в производстве, либо являются его условием. Цена, выплаченная за пользование землей, называется рентой. Рента составляет доход того, кто владеет землей
Труд	Это процесс расходования человеком его физической, интеллектуальной и духовной энергии. Каждый человек обладает рабочей силой, или способностью к труду. Главным мотивом труда является желание получить материальное вознаграждение. Труд условно можно разделить на необходимый и прибавочный. Труд характеризуется интенсивностью и производительностью. <i>Интенсивность</i> — это напряженность труда, которая определяется степенью расходования рабочей силы в единицу времени. <i>Производительность</i> — это результативность труда. Она измеряется количеством продукции, произведенной в единицу времени. <i>Платой за труд выступает заработная плата</i>
Капитал	Это все то, что используется в процессе производства для изготовления продукции и последующей ее реализации потребителю (здания, сооружения, машины, оборудование, инструмент, транспорт и др.). Капитальные ресурсы (средства производства) отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая собственно сам процесс производства потребительских товаров. Капитал не подразумевает деньги, так как они ничего не производят, а следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом. Реальный капитал — это средства производства, а следовательно, и экономический ресурс; деньги, или финансовый капитал, таким ресурсом не являются. <i>Плата за использование капитала — процент</i>

Вид фактора производства	Содержание
Предпринимательская способность	Предприниматель объединяет экономические ресурсы (земли, капитала, труда) в одно целое на определенном предприятии. Предпринимательство (предпринимательская деятельность) — это инициативная и самостоятельная деятельность людей, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на получение прибыли. Поэтому центральное место в условиях рыночной экономики принадлежит именно предпринимателю. <i>В качестве вознаграждения предприниматель получает прибыль</i>

Факторы производства — ресурсы, используемые людьми в хозяйственной деятельности для создания жизненных благ.

Вышеперечисленные группы экономических ресурсов (факторы производства) обладают одним общим свойством: они редки или ограничены.

Необходимо отметить, что ни один из факторов производства в отдельности не может произвести продукт или принести доход. Процесс производства представляет собой взаимодействие (комбинацию) этих факторов. И с этой точки зрения предпринимателя интересует вопрос о том, как достичь такого соотношения факторов, при котором можно получить максимальную прибыль.

В современных условиях развития экономики предпринимательские способности и в теории, и в практике хозяйствования являются общепризнанным фактором производства.

Динамичное развитие и усложнение экономических процессов во всем мире порождает в настоящее время объективные закономерности, которые связаны с внедрением в практику хозяйствования *новых современных факторов производства*.

К традиционным факторам добавляются новые факторы, среди которых следующие:

- инновационный фактор;
- энергетический фактор;
- информационный фактор;
- экологический фактор.

Инновационный фактор связан с использованием и внедрением в экономику новейших технологий и оборудования.

Инновации — это внедренные в производство или сферу услуг новшества в виде объектов, технологий, продуктов, являющихся результатом научных исследований, изобретений и открытий, которые качественно отличаются от своих аналогов.

Являясь продуктом умственного труда, новые технологии позволяют расширить границы использования физических, химических, биологических свойств материи в сфере материального производства. Применение малоотходных и безотходных технологий позволяет экономить используемые ресурсы, а также утилизировать отходы. Использование биотехнологии в пищевой промышленности, сельском хозяйстве, медицине существенно расширяет возможности этих отраслей по благотворному их воздействию на жизнедеятельность человека.

Энергетический фактор в современном мире является одним из важнейших условий экономического развития государства. Все возрастающие потребности общества требуют адекватного развития производства. Повышение объемов промышленного производства напрямую связано с увеличением потребления всех видов энергетических ресурсов.

Развитие индустрии вызвало резкое увеличение потребляемой энергии, наращивание добычи и производства которой превращается в решающий фактор расширения масштабов производства. Кроме того, запасы ресурсов истощаются, приходится нести дополнительные затраты на изыскание и их добычу в более труднодоступных местах.

Информационный фактор имеет огромное значение в условиях функционирования современной экономики. Информация оказывает самое непосредственное воздействие на совершенствование системы производства, на рост производительности труда, на внедрение передовых технологических процессов и др. Кроме того, данный фактор является определяющим при выборе управленческих решений относительно экономического развития, как на уровне предприятия, так и на уровне национальной экономики в целом.

Экологический фактор в настоящее время имеет огромное значение. В последние годы существенно повысилась значимость экологического фактора производства. Это связано с тем, что расширение масштабов промышленного производства ведет к существенному повышению нагрузок на экологию. До предела обострились противоречия между обществом и природой. Среда обитания человека ока-

залась на грани экологической катастрофы. В результате увеличения объемов промышленного производства количество выбрасываемых в атмосферу вредных веществ достигло критической отметки, происходит обеднение животного и растительного мира.

Негативное воздействие данного фактора ведет к увеличению экологических, экономических, социальных потерь в обществе и требует проведения превентивных мероприятий, связанных с общим улучшением окружающей среды. Вполне понятно, что разработка и реализация превентивных мероприятий по улучшению экологии требует серьезных финансовых вложений.

Производственные возможности экономической системы. Сущность проблемы экономики заключается, как отмечено выше, в том что общество, с одной стороны, имеет безграничные потребности, а с другой — ограниченные возможности. **Возникает проблема выбора эффективного использования редких ресурсов.**

Проблема такого выбора является одним из главных вопросов экономической теории, который формулируется как **определение способов эффективного использования экономических ресурсов.**

В настоящее время установлено, что *потребности* общества зависят от *состояния экономики*. В условиях роста или спада экономики изменяются и потребности общества. Например, в период спада увеличивается спрос на потребительские товары (товары первой необходимости), а в период экономического роста формируются новые потребности (высококачественные престижные товары длительного пользования — автомобили, яхты, недвижимость и др.).

Практика высокоразвитых стран показывает, что *чем выше качество жизни людей, тем ниже их платежеспособный спрос на продовольственные товары*. Изначально увеличивается спрос на товары широкого потребления, а затем наблюдается устойчивый рост покупок высококачественных товаров.

Объективная необходимость выбора предполагает определение **альтернативных издержек**.

Альтернативные издержки — это цена выбора или упущенная выгода при смене производственных альтернатив.

В качестве **альтернативных издержек** выступает ценность тех вариантов использования экономических ресурсов, от которых пришлось отказаться. *Другими словами, это издержки упущенных возмож-*

ностей при выборе оптимального использования ресурсов. Альтернативными издержками измеряют полезность использования ресурсов для определенной цели с платой за возможность такого выбора.

Альтернативный выбор одного из двух означает *взаимоисключающие* для каждой из сторон возможности. **Предпочтительность одного варианта означает исключение другого варианта.**

Проблему выбора эффективного решения теоретически принято рассматривать на основе зависимости, которая получила название **кривой производственных возможностей** (рис. 2.5).

Под производственными возможностями экономики подразумевают потенциально возможный (максимальный) объем промышленного производства при полном использовании экономических ресурсов (естественные, инвестиционные и человеческие ресурсы) и на основе сложившегося уровня развития техники и технологий.

При этом выявляются и сравниваются различные варианты, выбираются наиболее экономически целесообразные. Поэтому необходимо учитывать, что проблема производственных возможностей — это проблема выбора наиболее эффективного решения.

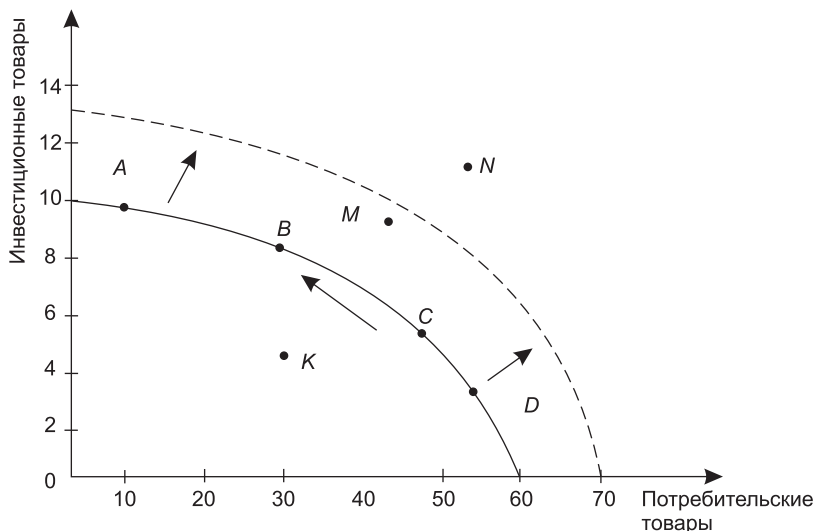


Рис. 2.5. Кривая производственных возможностей

С помощью графика можно представить кривую производственных возможностей, которая позволяет сориентироваться в различных вариантах и выбрать наиболее эффективное решение.

Подробный анализ кривой производственных возможностей (КПВ) позволяет сделать следующие выводы.

1. Каждая точка на КПВ представляет максимальный объем производства двух продуктов при полной занятости ресурсов на данном технологическом уровне.
2. Множество точек (*A, B, C, D*) на самой КПВ показывает определенный экономический выбор, то есть происходит переключение ресурсов с производства *инвестиционных товаров на потребительские товары*.
3. Экономическое решение в обществе (при данных условиях) определяется только одной точкой на КПВ и отражает сложившуюся в стране ситуацию.
4. Экономика страны, функционирующая в потенциально возможном (максимальном) режиме, непременно при увеличении объемов производства инвестиционных товаров должна снижать производство потребительских товаров. Движение из точки *C* в точку *B*.
5. Практика функционирования современных экономических систем показывает, что чаще всего они находятся внутри КПВ (точка *K*). Прежде всего это объясняется неэффективным использованием материальных, трудовых и других ресурсов.
6. Точки (*M* и *N*), которые находятся вне КПВ, являются более предпочтительными, однако они недостижимы при данном количестве ресурсов и при данном уровне технологии.
7. Пунктирная линия на КПВ показывает возможный экономический рост, который может быть обеспечен, например, внедрением в практику хозяйствования информационных и инновационных технологий.

Подводя итог, можно сделать вывод, что экономика занимается поиском наиболее эффективного использования экономических ресурсов с целью максимального обеспечения потребностей общества.

Для достижения поставленных целей в государстве разрабатывается экономическая политика, основными направлениями которой являются: обеспечение полной занятости населения, эффективное использование всех видов ресурсов, внедрение в практику хозяйствования инновационных технологий и др.

3. СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В процессе хозяйственной деятельности основные факторы производства функционируют не сами по себе, а принадлежат **экономическим агентам или субъектам экономики**.

Каждый субъект выполняет в экономике свою *специфическую функцию*. Вместе с тем, все субъекты экономики находятся *в самом тесном взаимодействии, которое обусловлено экономическими, правовыми и социальными условиями*.

В экономической теории к **субъектам экономики** (экономическим агентам) относят **домашние хозяйства, предприятия (фирмы) и государство** (рис. 2.6 и табл. 2.7).



Рис. 2.6. Взаимосвязь основных субъектов экономики (экономических агентов)

Это самое общее и несколько условное деление. **Отличительная черта экономических агентов — принятие самостоятельных решений в сфере хозяйственной деятельности.**

Таблица 2.7

Основные субъекты экономики и их функции

Основные субъекты экономики	
Категория	Функциональное назначение
Домашние хозяйства	Это экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая: 1) обеспечивает воспроизводство человеческого капитала; 2) самостоятельно принимает решения; 3) является собственником какого-либо фактора производства; 4) стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей

Основные субъекты экономики	
Категория	Функциональное назначение
Предприятия (фирмы)	Это основная производственная ячейка экономики или экономическая единица, которая: 1) использует факторы производства для изготовления продукции с целью ее продажи; 2) стремится к максимизации прибыли; 3) самостоятельно принимает решения
Государство	Субъект, который обеспечивает: 1) формирование общественных благ, а также перераспределение части ресурсов; 2) нормативно-правовое регулирование хозяйственной деятельности; 3) разработку и реализацию экономической политики

Положение и роль каждого **экономического агента** определяется его отношением к факторам производства, которыми он владеет. Одни располагают капиталом и обладают экономической властью, определяют формы хозяйствования, участвуют в управлении, другие занимаются предпринимательской деятельностью.

Домашние хозяйства, как правило, распоряжаются лишь собственной рабочей силой, их возможности влияния на организацию производства, распределение доходов, участие в управлении ограничены. Домашние хозяйства выполняют в основном функцию потребления, то есть полученные доходы используются для приобретения необходимых товаров. Помимо этой функции они формируют сбережения, которые в экономике являются источником инвестиций.

Основная роль **предприятия (фирмы)** — осуществление производственной и инвестиционной деятельности. Предприятия классифицируются по различным признакам: формам собственности; размерам фирмы; объемам производства; видам деятельности и др.

Предприятие — самостоятельный хозяйственный субъект с правами юридического лица, который использует имеющееся имущество для производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Предприятие имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законодательством и отвечающей целям,

предусмотренным в уставе предприятия. Предприятие имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, печать со своим наименованием.

Государство имеет огромное значение для регулирования экономических процессов. Экономические функции государства формируются под влиянием потребностей общества и развития рынка. В последнее время к основным функциям государства добавились такие, как регулирование естественных монополий, «внешних эффектов» (природоохранная деятельность), корректировка нежелательных социальных эффектов (безработица, социальное неравенство и др.).

Академик Н. Шмелев справедливо отмечает: «России (вопреки утверждениям монетаристов) нужно и сегодня, и в видимой перспективе сильное, а не слабое государство при его возрастающей, а вовсе не снижающейся роли в социально-экономической жизни страны».

Материальные интересы экономических субъектов

Материальные интересы субъектов экономики определяются их положением в экономической системе, выполняемыми ими функциями.

Экономические (материальные) интересы — осознанные, побудительные мотивы хозяйственной деятельности людей, обусловленные их местом в системе отношений собственности и общественного разделения труда.

Домашние хозяйства, как правило, стремятся максимизировать полезность благ, приобретаемых на доходы; они формируют свои потребности и осуществляют расходы в пределах своих доходов.

Предприятия, с одной стороны, проявляют стремление к получению максимальной прибыли, а с другой — заинтересованность в обеспечении стабильности функционирования (увеличение объемов производства, проведение стратегии, связанной с захватом определенных рыночных сегментов, усиление и удержание рыночной власти и др.).

Государство обеспечивает повышение благосостояния общества, национальные приоритеты экономического развития, экономический рост. Государство призвано обеспечить реализацию общенационального интереса. В условиях переходной экономики претворение в жизнь национальных установок становится важнейшим направлением активизации экономических и социальных процессов. Обще-

национальный интерес нацелен на решение основных задач нации, страны в соответствии с ее положением в мире, наличием ресурсной базы, а также спецификой общественного устройства и исторических традиций.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Производство — это процесс хозяйственной деятельности (воздействие человека на природу), конечным результатом которого является создание материальных благ или полезного продукта в целях удовлетворения потребностей общества.

Индивидуальное производство — хозяйственная деятельность в масштабах одной производственной единицы (предприятия, организации).

Общественное производство — это система производственных взаимосвязей между субъектами хозяйственной деятельности на основе инфраструктурного обеспечения.

Инфраструктура рынка — совокупность функциональных подсистем, основным результатом функционирования которых является формирование условий для осуществления хозяйственного процесса.

Воспроизводство — постоянно повторяющийся процесс производства.

Средства производства — это совокупность средств труда и предметов труда.

Производительные силы — это взаимодействие личных и совокупности вещественных факторов производства.

Экономические отношения — это совокупность отношений между людьми, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг.

Факторы производства — ресурсы, используемые людьми в хозяйственной деятельности для создания жизненных благ.

Инновации — это внедренные в производство или сферу услуг новшества в форме объектов, технологий, продуктов, являющихся результатом научных исследований, изобретений и открытий, которые качественно отличаются от своих аналогов.

Альтернативные издержки — это цена выбора или упущенная выгода при смене производственных альтернатив.

Производственные возможности экономики — потенциально возможный (максимальный) объем промышленного производства в стране при полном использовании экономических ресурсов (естественных, инвестиционных и человеческих ресурсов) на основе сложившегося уровня развития техники и технологий.

Предприятие — самостоятельный хозяйственный субъект с правами юридического лица, который использует имеющееся имущество для производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Экономические (материальные) интересы — осознанные, побудительные мотивы хозяйственной деятельности людей, обусловленные их местом в системе отношений собственности и общественного разделения труда.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое общественное производство? Раскройте структуру общественного производства.
2. Сформулируйте основные стадии движения совокупного общественного продукта и дайте им краткую характеристику.
3. Назовите основные элементы производства. В чем заключается их отличие?
4. Что такое экономические отношения? Назовите основные формы реализации этих отношений.
5. В чем заключается основная проблема экономики?
6. Раскройте сущность и основные составляющие экономических ресурсов.
7. В чем состоит специфика основных производственных факторов?
8. От каких условий зависит успешная реализация такого специфического фактора как предпринимательская способность?
9. В чем заключается экономический смысл альтернативных издержек?
10. Что показывает кривая производственных возможностей? Всегда ли экономика функционирует в своем потенциальном режиме?

11. Назовите основные субъекты экономических отношений. Какие материальные интересы выражают экономические агенты?
12. В чем заключаются основные экономические функции государства как субъекта экономики?

ТЕСТЫ

1. **Экономической основой развития любого общества является:**
 - а) хозяйственная деятельность общества;
 - б) нормативно-правовая деятельность государства;
 - в) инвестиционная деятельность субъектов экономики;
 - г) финансовая деятельность государства.
2. **Производство представляет собой:**
 - а) процесс формирования полезного продукта;
 - б) процесс, удовлетворяющий потребности общества;
 - в) последовательные стадии обмена и потребления материальных благ;
 - г) экономические отношения людей в процессе потребления материальных ресурсов.
3. **К основным элементам производства не относится:**
 - а) рабочая сила и труд;
 - б) предметы труда и средства труда;
 - в) рабочая сила и предметы труда;
 - г) денежные средства и инвестиционные ресурсы.
4. **Взаимодействие людей в процессе хозяйственной деятельности принято называть:**
 - а) экономическими отношениями;
 - б) производительными силами общества;
 - в) социально-психологическими отношениями;
 - г) организационной основой экономики.
5. **Концентрация производства предполагает:**
 - а) углубление специализации производителей на изготовлении конкретной продукции;
 - б) объединение физических и (или) юридических лиц на основе добровольного членства для коллективного предпринимательства;

- в) внедрение новых организационно-правовых форм предпринимательства;
 - г) увеличение масштабов производства за счет привлечения дополнительных экономических ресурсов.
6. **Проблему выбора в экономике можно сформулировать как:**
- а) выявление методов эффективного использования финансовых и инвестиционных средств;
 - б) определение эффективности функционирования субъектов хозяйствования;
 - в) определение способов эффективного использования ограниченных ресурсов;
 - г) установление оптимальной сбалансированной системы воспроизводства.
7. **Если общество стремится минимизировать издержки и максимизировать отдачу от ограниченных производственных ресурсов, то цель общества:**
- а) достижение полной занятости;
 - б) поддержание экономического роста;
 - в) экономическая безопасность;
 - г) экономическая эффективность.
8. **Альтернативные издержки — это:**
- а) затраты, связанные с производством материальных благ;
 - б) цена выбора или упущенная выгода при выборе оптимального варианта использования ресурсов;
 - в) затраты, связанные с реализацией материальных благ и нематериальных услуг;
 - г) оптимальные затраты организации по выпуску производственной продукции.
9. **Специфической особенностью всех субъектов экономики является:**
- а) максимизация прибыли в результате хозяйственной деятельности;
 - б) формирование общественных благ;
 - в) формирование и реализация экономической политики;
 - г) самостоятельность при принятии и реализации решений в сфере хозяйственной деятельности.

10. Каждая точка, лежащая на кривой производственных возможностей, представляет:

- а) минимальный объем производства в условиях полной занятости ресурсов;
- б) предельный уровень использования всех видов ресурсов;
- в) максимальный объем производства двух продуктов в условиях полной занятости ресурсов при данном технико-технологическом уровне;
- г) недостижимый объем производства двух продуктов в условиях полной занятости ресурсов при данном технико-технологическом уровне.

ЗАДАЧИ

1. Предприятие «Механик» ежегодно осуществляет выпуск 1000 единиц изделия, при этом используется труд 100 человек. В результате осуществления инвестиций в оборудование (капитальные вложения) численность рабочих сократилась в 2 раза, а производительность их труда выросла в 4 раза. Определите, как изменится физический объем промышленного производства.
2. Производственное предприятие «Прибой» предполагает выпуск 1000 единиц изделий в год. Выпуск продукции обеспечивается следующими вариантами затрат ресурсов, где: X — материалы; Y — труд; A — амортизация. Цена за единицу ресурсов: X — 5 ден. ед.; Y — 7 ден. ед.; A — 3 ден. ед.

№ варианта	Комбинация затрат ресурсов (издержки предприятия)
1	$И1 = 20X + 10Y + 4A$
2	$И2 = 25X + 8Y + 2A$
3	$И3 = 30X + 4Y + 6A$

Какой из вариантов издержек будет наиболее предпочтительным для предприятия, если цены на материалы снизятся на 50 %, а на труд увеличатся на 20 % (увеличение заработной платы)?

3. Экономика условной страны характеризуется следующей кривой производственных возможностей по выпуску инвестиционных и потребительских товаров (рис. 1).

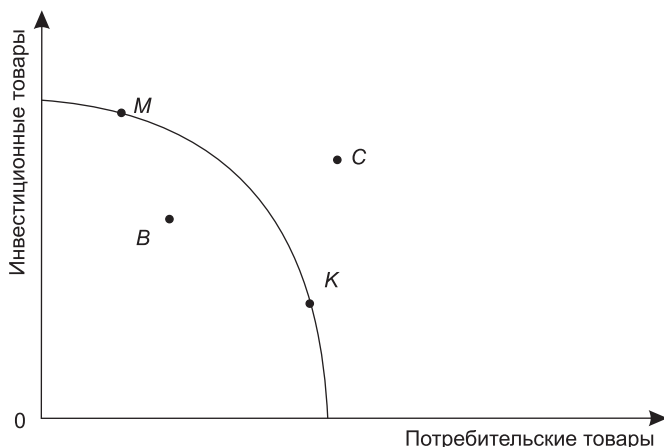


Рис. 1. Кривая производственных возможностей условной страны

- а) Что характеризуют точки *M* и *K*, лежащие на КПВ?
 - б) Какую ситуацию характеризует перемещение из точки *M* в точку *K*?
 - в) Прокомментируйте экономический смысл точек *B* и *C*.
4. Фирма «Реверс» занимается выпуском запасных частей к автомобилям, при этом расходует денежные средства по следующим направлениям (табл. 1.):

Таблица 1

Наименование производственных затрат	Общая сумма затрат, тыс. руб.
материалы	1000
станки и оборудование	500
электроэнергия	30
вода	30
здания и сооружения	60

Наименование производственных затрат	Общая сумма затрат, тыс. руб.
вспомогательные материалы	70
транспорт	50
технологическая оснастка	20
пластмассовые комплектующие	75

Необходимо определить стоимость израсходованных ресурсов в производстве:

- а) средств труда;
- б) предметов труда;
- в) средств производства.

5. В условной экономической системе производятся два товара — средства производства и предметы потребления, причем имеющиеся ресурсы используются полностью. Варианты производственных комбинаций приведены в табл. 2. Начертите кривую производственных возможностей и рассчитайте альтернативные издержки.

Таблица 2

Варианты выбора	Средства производства (шт.)	Предметы потребления (шт.)	Альтернативные издержки
A	10	0	
B	9	2	
C	7	4	
D	4	6	
E	0	8	

6. В экономике производятся два товара А и В. Для производства 1 ед. товара А требуется 100 ед. ресурса, для товара В — 50 единиц ресурса. Экономическая система располагает 500 единицами полностью взаимозаменяемого ресурса. Требуется определить альтернативные издержки последней единицы товара А.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Инновации как современный фактор производства и экономического роста¹.

Динамика мировых процессов в экономике порождает объективные закономерности, которые связаны с внедрением в практику хозяйствования **новых современных факторов производства**.

К традиционным факторам производства добавляются новые, среди которых можно выделить следующие: *инновационный, энергетический, информационный, экологический*.

Особое место в экономическом развитии занимает **инновационный фактор**. В современном мире развитие науки является условием устойчивого научно-технического и социально-экономического развития общества. Инновационный фактор (внедрение и использование высоких технологий) является мощным рычагом обеспечения структурной перестройки экономики и насыщения рынка различной конкурентоспособной продукцией.

Мировая практика свидетельствует, что *инновационная деятельность* — основа или главное **условие модернизации экономической системы**. На смену традиционным отраслям, где практически уже себя исчерпали экстенсивные и интенсивные факторы, приходят совсем иные отрасли, основанные, в первую очередь, на использовании новейших технологий.

Например, в **Германии** почти 100 % прироста ВВП осуществляется за счет использования результатов научных исследований и инноваций. В **Тайване** на основе использования высоких технологий, а также за счет успешного функционирования малого и среднего бизнеса обеспечивается 45 % ВВП страны и 78 % занятости населения.

¹ Источники: *Кобрин Ю.* Инновации — условие конкурентоспособности // Экономист. — 2004. — № 12.; *Семенова А.* Управление инновационными процессами // Экономист. — 2005. — № 5; От технопарка до наукограда // Промышленность Урала. — 2002. — № 4–5; *Бирюков А.* Развитие малого и среднего бизнеса — локомотив экономики // Вопросы экономики. — 2004. — № 9; *Заварухин В., Миндели Л.* Международные аспекты российской инновационной политики // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 5; Российская Газета. — 2004. — 20 марта; Российская Газета. — 2004. — 15 апреля.

Внедрение новых технологий в промышленное производство, как показывает практика, позволяет осуществить качественный прорыв на мировом рынке товаров и услуг. В развитых странах высокотехнологический комплекс определяет **экономический рост** и тянет за собой всю остальную экономику, заставляя ее адаптироваться к новейшим инновационным технологиям.

Сегодня с уверенностью можно отметить, что в XXI в. важнейшим условием ускоренного прогресса социально-экономического развития является **эффективная инновационная политика**, поскольку динамичное социально-экономическое развитие многих стран мира стало окончательно основываться исключительно **на инновациях, последствия которых приняли стратегически важный характер.**

Внедрение новых технологий не всегда было таким простым делом. Разные страны при решении этой проблемы выбирают различные пути.

В **США**, например, большая часть федеральных научных исследований и опытно-конструкторских разработок проводится через контракты и гранты негосударственными организациями, то есть они являются ключевым аспектом в системе НИОКР.

Германия, например, в области высоких технологий вначале ориентировалась на опыт США и технологически крупные программы; был также использован опыт развития инкубаторов США, научных парков Великобритании, Франции и Японии. Однако с начала 1980-х гг. был сделан акцент на создание *сети региональных инновационных фондов с постепенным перенесением центра тяжести инновационной деятельности на малые и средние предприятия.*

Япония, а также новые индустриальные **страны Юго-Восточной Азии** в области инновационной деятельности сконцентрировали свои ресурсы на скупке перспективных высокотехнологических нововведений на последней (дорыночной) стадии. В этом случае оставалось лишь организовать конечную доработку нововведения и запуск его в производство с дальнейшей реализацией на рынке.

Необходимо отметить, что при реализации инновационной политики в упомянутых странах основной упор делается на малые и средние инновационные предприятия. В *Японии* их число составляет 99 % от общего числа предприятий, а их доля в ВВП страны достигает 52 %, или 3 трлн долл.; в *Германии* таких предприятий около 4000.

В *США* до 1980 г. на исследования и разработки правительство ежегодно тратило 30 млрд долл., но результаты этих усилий почти

никогда не доходили до рынка (лишь 5 % всех полученных патентов когда-либо лицензировались). С начала 1980-х гг. произошло смещение акцентов и были приняты меры, поощряющие научные исследования и разработки в частном секторе, через поддержку малого инновационного предпринимательства с ежегодным выделением на эти цели 5,4 млрд долл.

В итоге в США появилась и действует весьма эффективная программа — **«Инновационная деятельность малых предприятий»**, с помощью которой за 20 лет государством за каждый вложенный доллар было получено восемь.

В *Великобритании* опыт 1980-х гг. показал, что при должном государственном подходе и при наличии соответствующего научного потенциала можно и нужно ставить задачи интенсивного освоения мирового рынка научной продукции. В стране был сделан соответствующий скачок — с 4 до 12,5 %. Именно наукоемкие и высокие технологии дают сегодня в США 85 % прироста занятости, в Англии — 89, в Японии — 90 %.

Россия сейчас одна из самых богатых стран мира по запасам природных ресурсов. Она — один из основных экологических стабилизаторов планеты. Вклад России в сохранение экологической устойчивости мировой экосистемы в 2 раза превышает усилия таких стран, как США и Канада вместе взятые.

Таблица 1

**Запасы основных видов природных ресурсов
в расчете на душу населения**

Страна и континент	Нефть, т/чел.	Природ- ный газ, тыс. т/ чел.	Желез- ная руда, т/чел.	Уголь, т/чел.	Пашня, га/чел.	Пресная вода, тыс. м³ на чел.	Лес, га/ чел.
Россия	141,58	32,2	1364,5	388,7	0,86	28,0	6,11
Европа	4,06	1,8	86,4	52,0	0,29	4,9	0,23
Азия	27,09	17,0	131,3	8,5	0,13	3,7	0,10
Африка	13,17	11,9	167,3	28,3	0,22	4,8	0,55
Северная Америка	34,16	28,0	1724,8	94,2	0,65	14,6	1,31

Страна и континент	Нефть, т/чел.	Природ- ный газ, тыс. т/ чел.	Желез- ная руда, т/чел.	Уголь, т/чел.	Пашня, га/чел.	Пресная вода, тыс. м³ на чел.	Лес, га/ чел.
Южная и Централь- ная Америка	26,8	13,0	49,6	42,0	1,18	40,7	2,98
Австралия и Океания	19,0	20,9	1393,3	624,7	2,26	30,83	2,23
Всего в мире	26,1	23,5	244,6	36,1	0,24	7,42	0,96

Источник: аналитические материалы, подготовленные группой ученых РАН под руководством академика Д. В. Рундквиста.

К сожалению, российские сырьевые компании не предъявляют высокого спроса на реализацию научно-технического потенциала. Кризис в инновационной сфере в России связан с изменениями определенных институциональных условий: снижением бюджетного финансирования, неспособностью предпринимательства приступить к серьезным инновационным проектам, инерционностью организационной структуры.

В настоящее время в России создаются условия для атмосферы, стимулирующей поиск и освоение новых технологий. Вступление России в ВТО поставит перед нашей страной дилемму: либо открыть российский рынок для товаров других стран ВТО, а это означает свернуть отечественное производство, либо уже сейчас сделать упор на внедрение новых технологий и выпуск наукоемких конкурентоспособных на мировом рынке товаров.

Мировая практика показывает, что в настоящее время финансируются только те разработки, где имеется тандем «исследовательское учреждение — малое инновационное предприятие» и реальная перспектива создания наукоемкого продукта и продажи его на рынке. Данный механизм необходимо использовать в России, так как уже есть положительные результаты в области коммерциализации новых технологий. **Малый инновационный бизнес** является именно тем инструментом, который может осуществить качественный прорыв в вопросе внедрения новых технологий.

В. В. Путин заявил, что **главной задачей** в сфере экономики является снять нашу страну с нефтяной иглы и воссоздать, наконец, промышленность, конкурентоспособную на мировом рынке, а сделать это можно только за счет коммерциализации технологий. Надо избавляться от отживающих и отживших свой век неконкурентных производств и создавать экономическую среду, восприимчивую и к инновациям, и к новым технологиям. Среда, которая позволит России занять достойное место на глобальном рынке.

Тема 3

РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И МОДЕЛИ

При всех этих различных обстоятельствах мы никогда не сможем на практике увидеть совершенно чистую рыночную экономику. Рынок всегда в той или иной мере дополняется и ограничивается вмешательством (регулированием) со стороны действующих заодно предприятий и монополий, политической власти и различных организаций. Таким образом, мы получаем, с одной стороны, законы и инструкции, которые ограничивают рынок, с другой стороны — общественный сектор, который берет на себя экономические функции, производит различную продукцию и услуги, взимает налоги с граждан.

К. Эклунд, шведский экономист

1. **Объективные условия возникновения товарного хозяйства.**
2. **Собственность: понятие, сущность и формы.**
3. **Рынок как система экономических отношений.**
4. **Типы и модели экономических систем. Инфраструктура рынка.**

1. ОБЪЕКТИВНЫЕ УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА

Основные вопросы экономики

Любое общество сталкивается в своем хозяйственном развитии с тремя основополагающими проблемами экономики (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Основные и взаимосвязанные проблемы хозяйственной системы

Основные проблемы экономики	
Что производить?	Какие продукты и в каком количестве должны быть произведены в экономике. Общество не может произвести все желаемые товары и услуги в неограниченном количестве. Поэтому необходимо решать проблему распределения ограниченных ресурсов между необходимыми товарами. Увеличение производства какого-нибудь товара возможно при сокращении другого
Как производить продукты?	Вопрос состоит в том, кем, из каких ресурсов, с помощью какой технологии будет производиться продукция
Для кого производится продукт?	Проблема распределения национального продукта является одной из узловых в экономике. От успешного решения этой проблемы зависит социально-экономическая стабильность общества

Однако различные **экономические системы** по-разному решают эти экономические проблемы. Собственно, **способ решения данных проблем** является ведущим **классификационным признаком** выделения основных **типов экономических систем**.

Формы организации производства

Прежде чем перейти к рассмотрению экономических систем и моделей необходимо выяснить сущность **товарного хозяйства**.

Исторически выделяют **две формы организации производства: натуральное и товарное** (рис. 3.1).

Натуральное хозяйство было первым типом производства, направленным на удовлетворение собственных потребностей производителя. Оно основывалось на ручном универсальном труде и было

характерно для первобытных народов, где не существовало общественного разделения труда и продуктообмена.

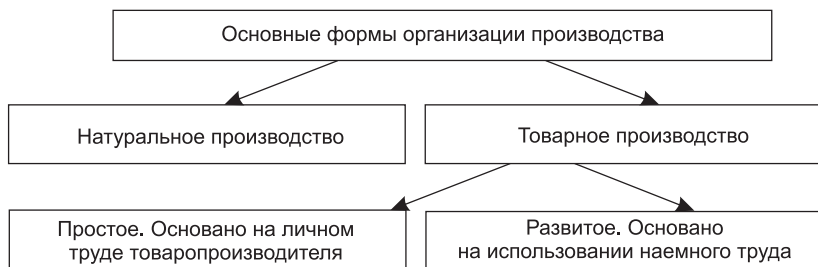


Рис. 3.1. Основные формы организации производства

Натуральное производство — тип экономических отношений, при которых продукты труда производятся для удовлетворения собственных потребностей.

Натуральное производство имеет следующие характерные черты (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Основные черты натурального хозяйства

Специфические особенности	Содержание
Универсальный ручной труд	В натуральном хозяйстве индивид выполняет всю совокупность работ. При этом преобладает ручной труд, который выполняется с помощью простейших орудий труда и кустарного инструмента
Хозяйственная замкнутость	В условиях натурального производства каждое индивидуальное хозяйство использует непосредственно собственные ресурсы и выполняет все виды работ от начальной стадии (заготовка) до подготовки изделия к употреблению
Прямые экономические связи	Натуральному хозяйству свойственны прямые связи между производством и потреблением. Движение осуществляется по формуле производство — распределение — потребление (произведенная продукция распределяется между участниками хозяйственного процесса, после чего поступает в потребление). В единоличном хозяйстве движение осуществляется по формуле производство — потребление

Необходимо отметить, что натуральное производство являлось исторически первым типом экономических отношений на доиндустриальной стадии развития капитализма. Однако по мере развития индустриального производства натуральное хозяйство практически себя исчерпало.

В современных условиях рыночной экономики некоторые черты натурального хозяйства все же имеют место. Например, ведение личного подсобного хозяйства, при котором произведенные продукты используются для нужд личного потребления. Хотя вполне понятно, что излишки этого хозяйства поступают на рынок с целью их продажи.

Следует отметить, что в России в условиях перехода к рынку подсобные хозяйства помогли значительной части населения преодолеть экономические и социальные издержки хозяйственной трансформации.

Товарное производство по сравнению с натуральным хозяйством является наиболее развитым и сложным.

Товарное хозяйство — тип хозяйственных отношений, при которых производство ориентировано на рынок, а связь производителей и потребителей осуществляется через куплю-продажу товаров.

Рыночная экономика — это прежде всего товарное производство. В свою очередь, товарное производство — это такая организация хозяйства, при которой продукты производятся для продажи. Товарное производство означает, что люди не просто помогают друг другу в труде (трудятся сообща), а обмениваются результатами своей деятельности на основе купли-продажи.

Условия возникновения товарного производства

Общественное производство всегда связано с потреблением, но чтобы продукт труда из сферы производства попал в сферу потребления через куплю-продажу, необходимы *определенные условия*. К данным условиям следует отнести:

- а) общественное разделение труда;
- б) экономическую обособленность товаропроизводителей;
- в) хозяйственную открытость (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Условия возникновения товарного хозяйства

Условия	Содержание
Общественное разделение труда	Означает специализацию производителей на изготовлении конкретной продукции
Экономическая обособленность товаропроизводителей	Это своего рода экономическая независимость производителей друг от друга, обусловленная формой собственности на средства производства. Это не означает ликвидацию взаимодействий товаропроизводителей на основе общественного разделения труда. Хозяйственные связи между ними устанавливаются опосредованно через систему рынка
Хозяйственная открытость	Характеризует открытость системы организационно-экономических отношений, в которой товаропроизводители создают продукцию не для личного потребления, а для реализации ее на рынке

Товарное производство является более прогрессивной формой общественного и экономического развития, чем замкнутая система натурального хозяйства. В своей эволюции товарное производство прошло последовательно от *простого товарного производства к развитому хозяйству*.

- Простое товарное производство основано на личном труде товаропроизводителя.
- Развитое товарное производство основано на применении наемного труда.

В настоящее время простое товарное производство существует в виде крестьянских хозяйств, ремесленников, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью (ИТД). Развитое товарное производство, как правило, представляют крупные и средние предпринимательские структуры, функционирование которых основано на использовании наемной рабочей силы.

Каждый из видов общественного производства формирует свою хозяйственную форму продукта (табл. 3.4).

Товар, в отличие от продукта, обладает двумя свойствами: *полезностью* и способностью обмениваться на другие полезности, или *стоимостью* (рис. 3.2).

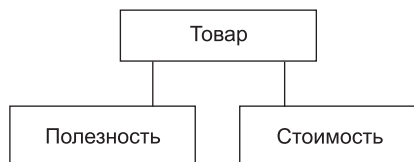


Рис. 3.2. Товар и его основные свойства

Таблица 3.4

Хозяйственный результат натурального и товарного производства

Форма производства	Форма продукта	Сущность формы продукта
Натуральное	<i>Продукт</i>	Произведенный вещественный или нематериальный результат человеческого труда. Продукт в условиях натурального хозяйства создается для собственного потребления
Товарное	<i>Товар</i>	В товарном хозяйстве продукт производится не для собственного потребления, а для реализации его на рынке. Продукт, пройдя стадию обмена, приобретает форму товара

Полезность — это способность продукта удовлетворять те или иные потребности людей (пища, одежда, жилище, духовные потребности и т. д.).

Что касается стоимости товара, то тут следует выделить *два направления, или подхода, к оценке стоимости товара*.

Первое направление (В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) — **трудовая теория стоимости**. Экономисты обосновали, что основой стоимости товаров является труд, потраченный на их производство. Стоимость создается в процессе производства, а проявляется в обмене.

Второе направление (К. Менгер, Э. Бем-Баверк, Ф. Визер) — **теория предельной полезности**. Представители данной концепции считали, что ценность товара определяется его полезностью и редкостью. Поэтому стоимость — это категория обмена. В ее создании участвуют не только труд, но и все факторы производства.

Неоклассики соединили теорию предельной полезности с трудовой теорией стоимости. В этом аспекте стоимость определяется взаимо-

действием рыночных сил, лежащих на стороне как спроса (предельная полезность), так и предложения (издержки производства).

По этому поводу весьма удачным является тезис А. Маршалла, который отмечал: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц».

Следует отметить, что данные подходы к оценке стоимости товара являются обоснованными, поэтому в современных экономических условиях приходится считаться, с одной стороны, с издержками производства, а с другой — со вкусами и предпочтениями потребителей (полезностью и редкостью товара).

2. СОБСТВЕННОСТЬ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ

Понятие и сущность собственности. Отношения собственности являются одной из главных составляющих хозяйственной системы. Отношения собственности есть **объективно-субъективные** отношения, где **объектом** выступают материальные условия производства и жизни человека (средства производства и рабочая сила), а также результаты производства (материальные блага и услуги), а **субъектами** — человек, товарищества, ассоциации, трудовые коллективы, государство.

Собственность — это исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления.

В отношениях собственности различают *субъекты и объекты собственности*.

Субъектами собственности могут выступать индивидуумы, предприятия и государство.

Объектами собственности являются основные факторы производства, готовая продукция и др.

В российской правовой практике (Гражданский кодекс РФ) достаточно четко определены *субъекты и объекты собственности* (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Субъекты права и объекты собственности в России

Субъекты права собственности	Объекты собственности	
Граждане	Движимое и недвижимое имущество	— имущество, принадлежащее на праве собственности РФ субъектам РФ и муниципальным образованиям;
Юридические лица		— имущество граждан и юридических лиц (собственность на жилье, земельные участки, продукцию, доходы и др.)
Российская Федерация	Интеллектуальная собственность	— результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица;
Субъекты Российской Федерации		— средства индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т. п.)
Муниципальные образования		

Особое место в системе объектов собственности принадлежит *нематериальным благам*.

В соответствии со ст. 150 ГК РФ жизнь и здоровье, достоинство личности, личная неприкосновенность, честь и доброе имя, деловая репутация, неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна, право свободного передвижения, выбора места пребывания и жительства, право на имя, право авторства, иные личные немущественные права и другие нематериальные блага, принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона, неотчуждаемы и непередаваемы иным способом.

Собственность как присвоение представляет единство *юридического и экономического содержания*. В реальной жизни они неразрывны: экономическое содержание охраняется правом, а юридическое содержание получает экономическую форму реализации (табл. 3.6).

Таблица 3.6

Единство юридического и экономического содержания собственности

Юридическое содержание	Право владения — возможность иметь имущество в личном пользовании
	Право пользования — возможность получения пользы от имущества
	Право распоряжения — возможность определять дальнейшую судьбу имущества
Экономическое содержание	Означает эффективное использование имущества в целях получения экономического эффекта, прибыли

Согласно экономической теории прав собственности не ресурс (средства производства или рабочая сила) сам по себе является собственностью, а *пучок, или доля, прав по использованию ресурса*.

У истоков теории прав собственности стояли два известных американских экономиста — Р. Коуз и А. Алчиан.

Полный «**пучок прав**» состоит из 11 элементов:

- 1) право владения, то есть право исключительного физического контроля над благами;
- 2) право использования, то есть право применения полезных свойств благ для себя;
- 3) право управления, то есть право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- 4) право на доход, то есть право обладать результатами от использования благ;
- 5) право суверена, то есть право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- 6) право на безопасность, то есть право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
- 7) право на передачу благ в наследство;
- 8) право на бессрочность обладания благом;
- 9) запрет на пользование способом, наносящим вред внешней среде;
- 10) право на ответственность в виде взыскания, то есть возможность взыскания блага в уплату долга;

- 11) право на остаточный характер, то есть право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Формы собственности

В Российской Федерации в соответствии с ГК РФ признаются **частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности**. В зависимости от того, кто является субъектом собственности, выделяются ее виды и формы (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Структура видов и форм собственности в Российской Федерации

Вид собственности	Государственная	Муниципальная	Частная	Общественных организаций
Форма собственности	Федеральная	Районная	Граждан	Общественных организаций, партий, церкви и т. д.
	Субъектов Российской Федерации	Городская	Предприятий	
		Поселковая и т. д.		

Имущество может находиться в собственности граждан и юридических лиц, а также Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований.

Особенности приобретения и прекращения права собственности на имущество, владения, пользования и распоряжения им в зависимости от того, находится имущество в собственности гражданина или юридического лица, в собственности Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, могут устанавливаться лишь законом.

Законом определяются виды имущества, которые могут находиться только в государственной или муниципальной собственности.

Права всех собственников защищаются равным образом.

Частная собственность — основа рыночного хозяйства. Частная собственность представляет собой индивидуальное владение землей, зданием, оборудованием, трудом, капиталом (факторами производства) с возможностью их отчуждения и правом передачи по наследству.

Частная собственность лежит в основе товарного производства и рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую свободу,

независимость экономического поведения и экономическую ответственность производителя.

Исторически частная собственность эволюционирует, ее формы меняются. Первоначально возникла индивидуальная частная собственность, то есть личное (частное) владение всем предприятием. Индивидуальные собственники сами трудятся, но могут привлечь и наемный труд. Индивидуальный частный собственник отвечает за деятельность своего предприятия всем своим имуществом. Поэтому он наиболее рискованный из всех предпринимателей.

Сегодня, несмотря на снижение удельного веса индивидуальной частной собственности (в США она составляет всего 6 % в ежегодном валовом доходе всех фирм), роль индивидуальной частной собственности по-прежнему велика, особенно в сфере услуг. В США индивидуальный частный собственник обеспечивает американцев первоклассной и дешевой системой бытовых услуг, розничной и оптовой торговли, ремонтных, строительных работ, продукцией местной промышленности. Индивидуальный частный собственник вкусно, обильно, по низким ценам кормит народ.

В современных условиях наряду с индивидуальной частной собственностью активное развитие получила *акционерная собственность*, где личное владение капиталом заменяется коллективным совладением, хотя краеугольным камнем остается индивидуальная частная собственность.

При *акционерной собственности* результаты коммерческой деятельности предприятия не подчиняются интересам одного лица, а направлены на удовлетворение интересов предприятия в целом и каждого акционера в отдельности (соответственно размеру пая — акции).

Многообразие видов собственности в рыночной экономике

Для самовыражения человека в рыночной экономике, реализации его экономической свободы недостаточно одного вида собственности, необходимо многообразие ее видов. Поэтому кроме индивидуальной частной и акционерной собственности в современной рыночной экономике существуют государственная, кооперативная и смешанная собственность. Следовательно, рыночная экономика представлена многообразием видов собственности, только при наличии которых человеку гарантируется свобода выбора места приложения своих сил и способностей, в наибольшей степени отвечающих его складу, характеру, потребностям.

Государство должно поддерживать все формы собственности, защищать интересы всех ее субъектов, создавая для них с помощью экономических, административных и юридических регуляторов равные условия хозяйствования.

3. РЫНОК КАК СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Понятие рынка. Рыночная экономика — это прежде всего товарное производство. В свою очередь, товарное производство — это такая организация хозяйства, когда продукты производятся для продажи. Рыночная система возникла в результате обмена продуктами труда. Первоначально этот обмен носил характер прямого товарообмена (бартер).

Формула бартерного обмена:

Товар — Товар

Бартерный обмен (бартер) — прямой обмен товара на товар без посредства денег.

Постепенно *бартер* уступил место *денежному обмену*. Основными причинами возникновения денежного обмена являются:

- достаточно сложный процесс совпадения интересов участников обмена;
- проблема нахождения критерия для эквивалентного обмена.

Формула денежного обмена:

Товар — Деньги — Товар

Денежный обмен — обмен продукта посредством денег.

В самом общем виде **рынок** — это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления товаров на основе движения денежных средств.

Рынок развивается вместе с развитием товарного производства, вовлекая в обмен не только производственные продукты, но и про-

дукты, не являющиеся результатом труда (земля, лес). В условиях господства рыночных связей все отношения людей в обществе охвачены куплей-продажей.

По существу *рынок* представляет сферу обмена (обращения), в которой осуществляется связь между агентами общественного производства в форме купли-продажи, то есть связь производителей и потребителей, производства и потребления.

Рынок — это система хозяйственных связей между производителями (поставщиками, продавцами товаров) и потребителями (покупателями) материальных и нематериальных благ.

В качестве основных экономических агентов в хозяйственной системе выступают: *домашние хозяйства, предприятия, государство*.

Несмотря на специфику каждого из субъектов экономики, можно выделить главные фигуры хозяйственной системы: **производители материальных и нематериальных благ и их потребители**.

С учетом экономических интересов и поведения основных агентов рынка можно представить **модель кругооборота товаров и ресурсов в рыночном хозяйстве** (рис. 3.3).

Рыночное хозяйство — форма организации экономики, основанная на товарном производстве и обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением посредством рынка.

Домашние хозяйства по существу являются *поставщиками ресурсов (факторов производства)* для *фирм (предприятий)*. *Фирмы*, в свою очередь, занимаются *производством товаров* для удовлетворения потребностей *домашних хозяйств*. Данное взаимодействие субъектов рынка осуществляется в рамках хозяйственной системы, причем доходы одних субъектов являются расходами других.

Связующим элементом субъектов рыночных отношений выступает механизм ценообразования.

Цена — есть денежное выражение стоимости товара.

Классическая модель рынка характеризуется следующими *признаками* (табл. 3.8).

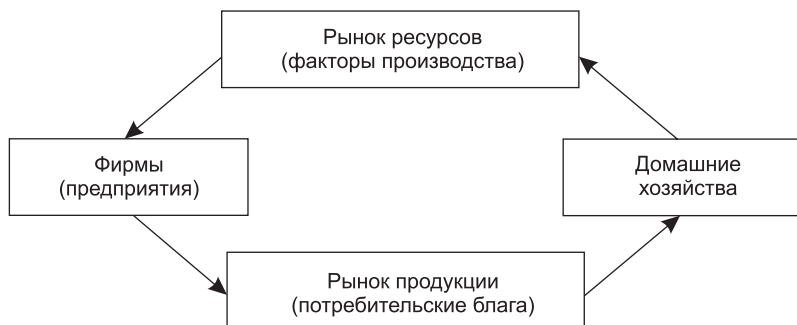


Рис. 3.3. Модель кругооборота товаров и ресурсов в рыночной системе

Таблица 3.8

Основные признаки классического рынка

Множество независимых товаропроизводителей, самостоятельно решающих, что производить, кому и как реализовывать
Множество независимых потребителей, самостоятельно решающих, у кого покупать продукцию
Эквивалентный объем по стоимости
Стихийное установление цен под влиянием спроса и предложения
Стихийное регулирование воспроизводственных процессов
Свободная конкуренция, свободный «перелив капитала»

В реальной действительности классический рынок — некая абстракция. На практике действует конкурентный рынок.

Конкуренция — это соперничество, состязательность на рынке, борьба между производителями за потребителя, за наилучшие условия сбыта своей продукции.

Конкуренция является механизмом рынка, с помощью которого повышается качество продукции, снижаются производственные затраты, внедряются технические новшества.

Основные функции рынка

Функции рынка определяются стоящими перед ним задачами. При этом стоящие перед хозяйственной системой основные задачи решаются при помощи *рыночного механизма* (табл. 3.9).

Таблица 3.9
Функции рынка

Основные функции	Содержание
Ценообразующая	В результате взаимодействия на рынке спроса и предложения формируется цена, которая отражает полезность товара и издержки на его производство
Информационная	Через рыночные цены покупателям и продавцам передается информация о конъюнктуре рынка, рыночных ожиданиях, инфляционных процессах. Изменяющиеся цены на товары дают объективную информацию о потребленном количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на рынки. Высокие цены свидетельствуют о недостаточном предложении, низкие — об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом
Стимулирующая	Рынок объективно побуждает производителей внедрять новейшие достижения НТП в производство, рационально использовать ресурсный потенциал, улучшать качество продукции с целью снижения совокупных издержек и получения максимальной прибыли
Посредническая	Рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи. В условиях развитой рыночной экономики потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика. Продавец со своих позиций стремится найти и заключить сделку с наиболее устраивающим его покупателем
Санитрующая	Рынок — это достаточно жесткая система, которая перманентно осуществляет отбор среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективно функционирующих предприятий. Происходит попросту их банкротство. В результате селекции рынка повышается уровень эффективности, устойчивость национальной экономики

В ходе развития товарного хозяйства формировался рынок, который прошел путь от древних базаров до современных организованных рынков с компьютерным оснащением. Эволюция общественных форм производства и хозяйства привела к возникновению *современной рыночной системы*, в основе которой — функционирование социализированного товарного производства, ориентированного на удовлетворение потребностей общества в целом и его отдельных индивидов (табл. 3.10).

Таблица 3.10

Классификация рынков

Классификационный признак	Наименование рынка
По экономическому назначению	Рынок товаров и услуг; рынок средств производства; рынок труда; рынок инвестиций; финансовый рынок; фондовый рынок
По формированию зон рыночного пространства	Местный рынок; региональный рынок; национальный рынок; мировой рынок
По степени ограничения конкуренции	Монополистический рынок; олигополистический рынок; свободный рынок; смешанный рынок; регулируемый рынок и т. д.
По видам субъектов рыночных отношений	Рынки оптовой торговли; рынки розничной торговли; рынки государственных закупок
По уровню насыщенности	Равновесный рынок; дефицитный рынок; избыточный рынок
По соблюдению закона	Легальные (официальные) рынки; нелегальные (теневые) рынки

Современная рыночная система — это, прежде всего, многоуровневая система экономических отношений между производителями и потребителями продуктов, основанная на достижении передовых производственных и инновационных технологий.

Следует отметить, что любая рыночная система успешно функционирует только в определенных **правовых рамках**, которые ориентированы на *формирование единых правил для всех участников рынка, а также защиту частной собственности и экономической свободы субъектов хозяйствования.*

Функционирование рыночной экономики предполагает наличие определенных условий (табл. 3.11).

Таблица 3.11

Условия формирования и функционирования рыночной экономики

Базовые условия	Содержание
Экономическая свобода	Свобода выбора потребителей; свобода выбора направления хозяйственной деятельности; возможность реализации интересов индивида
Частная собственность	Материальная заинтересованность и стимулы к выгодному использованию имущества; использование прав собственности в целях снижения транзакционных издержек

Базовые условия	Содержание
Рыночное ценообразование	Механизм регулирования объема спроса и предложения; инструмент перераспределения ресурсов; источник информационного обеспечения участников рынка
Конкурентная среда	Эффективное использование ресурсного потенциала фирмы, снижения затрат производства и реализации продукции; повышение качества производимой продукции; развитие и внедрение достижений НТП в производство
Инфраструктура рынка	Совокупность институтов, обеспечивающих нормальное функционирование рынка: инфраструктура товарного рынка; инфраструктура финансового рынка; инфраструктура рынка труда и т. д.

Рыночная система хозяйствования имеет как *преимущества*, так и *недостатки* (табл. 3.12).

Таблица 3.12

Преимущества и недостатки рыночной экономики

Положительные стороны	Отрицательные стороны
Гибкость, высокая адаптация к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды	Отсутствие заинтересованности в воспроизводстве общественных благ. Данные блага либо не производятся вообще, либо предлагаются в недостаточном объеме
Эффективное распределение и использование ресурсов	Слабое противодействие формированию монополистических структур рынка. При этом ограничивается свобода конкуренции и создаются привилегии отдельным субъектам хозяйствования
Экономическая свобода в осуществлении хозяйственной деятельности производителей и свобода выбора потребителей	Рынок экономически не заинтересован в нейтрализации внешних (побочных) эффектов (загрязнение атмосферы, водных ресурсов, ухудшение в целом экологии и т. д.)
Наиболее полное удовлетворение потребительских потребностей общества; высокий уровень качества продукции	Рыночная система не гарантирует полной занятости населения и стабильного уровня цен; не обладает способностью обеспечивать социальные гарантии, устранять чрезмерную дифференциацию в распределении доходов
Высокая степень использования достижений НТП в производстве	Рыночный механизм не обеспечивает действенной мотивации фундаментальных исследований в науке

продолжение ➤

Таблица 3.12 (продолжение)

Положительные стороны	Отрицательные стороны
Максимальная экономическая заинтересованность в результатах труда	Рыночная система не способствует сохранению невозпроизводимых природных ресурсов

Рыночная система является достаточно прогрессивной формой хозяйствования. Положительные стороны рынка делают его в достаточной мере эффективной системой. Вместе с тем она не обеспечивает или не решает многие экономические и социальные проблемы общества.

Поэтому несовершенство рынка в современных экономических условиях *нейтрализует государство*, роль и функции которого в настоящее время существенно изменились.

4. ТИПЫ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ. ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА

Хозяйственная деятельность в обществе в *исторической ретроспективе* эволюционировала и прошла различные формы: *традиционное, индустриальное, постиндустриальное, информационное*.

В зависимости от способа решения проблем (*что производить? как производить? для кого производить?*) выделяют *четыре типа экономических систем*.

Прежде чем перейти к указанным типам сформулируем понятие *экономическая система*.

Экономическая система — это совокупность хозяйственных процессов (производство, распределение, обмен, потребление), происходящих в обществе на основе законодательно закреплённых правовых норм, отношений собственности и экономического механизма.

Основные признаки, в соответствии с которыми классифицируют экономические системы, представлена в табл. 3.13.

В экономической теории (неоклассический подход) выделяют следующие типы экономических систем: *традиционная, административно-командная (плановая), рыночная, смешанная экономическая система* (табл. 3.14).

Таблица 3.13

Основные критерии классификации экономических систем

Критерии выделения экономических систем	Форма собственности на факторы производства
	Тип мотивации принятия экономических решений
	Метод регулирования экономической деятельности
	Основная цель экономической системы

Таблица 3.14

Основные типы экономических систем

Типы хозяйственных систем	Основные параметры
Традиционная система	Это форма экономической организации, в которой традиции и обычаи определяют практику использования ограниченных ресурсов. Традиционное общество составляют слаборазвитые страны, экономика которых основана на обычаях. Религия, культура и обычаи в данной системе выше экономических интересов
Административно-командная (плановая) система	Это форма экономической организации, при которой материальные ресурсы находятся в государственной собственности и распределяются правительством. Правительство обязывает отдельных лиц и предприятия действовать в соответствии с централизованным экономическим планированием. Командная экономика характеризуется высоким уровнем централизации функций руководства экономикой и применением директивных методов управления. Примеры: Куба, КНДР
Рыночная система	Это форма экономической организации, при которой координация действий осуществляется на основе взаимодействия на рынках свободных частных производителей и свободных индивидуальных потребителей. Рыночная экономика — хозяйственная система, основанная на принципах: свободного предпринимательства; многообразия форм собственности на средства производства; рыночного ценообразования; договорных отношений между хозяйствующими субъектами; ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность. Примеры: Гонконг

продолжение ➤

Таблица 3.14 (продолжение)

Типы хозяйственных систем	Основные параметры
Смешанная экономическая система	Это форма экономической организации, при которой рыночная система дополняется существенным государственным регулированием. Рынок не в состоянии решать многие социальные и экономические проблемы (формирование общественных благ, сохранение экологии, социальное обеспечение и т. д.). Вопросы частных фирм решает рынок, общества — государство. Примеры: КНР, Россия, Польша, Швеция, Франция, Англия, США

Практика последних десятилетий показывает, что несмотря на огромное значение рынка в промышленно развитых странах, очевидным становится усиление роли государства в экономике. *Чистая рыночная экономика* и *чистая плановая экономика* являются крайними случаями и по сути дела вообще некими абстрактными конструкциями, которые имеют существенные недостатки.

В реальной жизни все *экономические системы* — это *смешанные формы хозяйственной организации*. Процесс формирования смешанных систем является объективным в силу того, что рыночная экономика (провалы рынка) нуждается в различных видах государственного регулирования, а плановая экономика с целью нейтрализации жесткого планирования требует дополнительного введения элементов рыночного механизма.

Государственное регулирование экономики — вмешательство государственных органов в функционирование рынка с целью перспективного воздействия на развитие общественного производства в нужном обществу направлении и/или решения социальных проблем.

Степень государственного регулирования экономики (вмешательство государства в экономику) является достаточно сложной хозяйственной проблемой, которая в разных странах решается с учетом специфики и целей экономического и социального развития. Практически любая хозяйственная система представляет собой смешанную экономику, основанную на *различных формах собственности и сильной регулирующей функции государства*.

В системе государственного регулирования экономики различают *прямые и косвенные методы* (табл. 3.15).

Таблица 3.15

Методы государственного регулирования экономики

Методы регулирования	Содержание
Прямые методы	
Административные методы	Включают такие меры как выдача лицензий, установление квот на экспорт и импорт, квот для молодежи при создании новых рабочих мест, контроль над ценами, качеством продукции, доходами и др.
Правовое регулирование	Осуществляется на основе гражданского и хозяйственного законодательства через систему норм и правил
Прямое экономическое регулирование	Реализуется в форме безвозвратного адресного финансирования секторов, отраслей, территорий и отдельных предприятий. К нему относятся субвенции и субсидии, которые включают различного рода дотации, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов различного уровня (общенационального, регионального, местного)
Косвенные методы	
Косвенные формы экономического регулирования	Включают регулирование объема денежной массы, определение условий предоставления централизованных кредитов и ставки процента, политику в области налогов, валютного курса, таможенных пошлин и др. Практически представляют собой мероприятия в области кредитно-денежной, налоговой, амортизационной, валютной, таможенной политики и др.

В современных условиях государство выполняет важную роль в экономике посредством выполнения определенных функций (табл. 3.16).

Таблица 3.16

Основные функции государства в рыночной экономике

Функции	Содержание
Формирование правовой базы	Государство разрабатывает и принимает законы, касающиеся вопросов собственности, предпринимательства и т. д. При этом государство обеспечивает всем участникам рынка равные экономические и другие условия

продолжение ➞

Таблица 3. 16 (продолжение)

Функции	Содержание
Формирование общественных благ	Государство организует производство товаров и услуг, в т. ч. и общественных благ, в выпуске которых не заинтересован частный сектор; осуществляет широкомасштабные инвестиции в рыночную инфраструктуру (развитие связи, транспорта, городского хозяйства и т. д.)
Регулирование внешних (побочных) эффектов	Государство разрабатывает и осуществляет мероприятия в области природоохранной деятельности. Частные предприятия осуществляют выбросы в атмосферу, загрязняют почву, наносят ущерб зеленым насаждениям и т. д. В целом частный сектор экономики не заинтересован в нейтрализации побочных эффектов производства
Стабилизация экономики	Государство разрабатывает соответствующую бюджетно-налоговую и (или) кредитно-денежную политику с целью преодоления кризисных ситуаций (промышленный спад, инфляция, безработица и др.) в экономике и созданию условий для устойчивого экономического роста и т. д.
Социальная защита	В условиях рынка государство обеспечивает минимум заработной платы, пенсии, пособия по безработице, а также осуществляет индексацию заработной платы работникам бюджетной сферы и т. д.
Поддержка и развитие малого бизнеса. Формирование конкурентной среды	Государственная поддержка малого бизнеса осуществляется на основании соответствующих программ. Программы поддержки разрабатываются и реализуются на федеральном, региональном и местном уровнях. Государство формирует предпосылки для развития конкуренции, как главного условия развития экономики. В целях защиты конкуренции и ограничения монополистической деятельности на товарных рынках правительство принимает антимонопольное законодательство

Модели в рамках экономических систем

Современное рыночное хозяйство основано на взаимодействии частного и государственного секторов экономики.

В зависимости от степени интенсивности воздействия на экономику и от приоритетных задач, решаемых государством, различают следующие модели современного рыночного хозяйства (табл. 3.17).

Таблица 3.17

Модели современного рыночного хозяйства

Критерии \ Модели	Социальное рыночное хозяйство	Смешанная экономика	Корпоративная экономика
Целевая направленность государственных программ	Защита интересов граждан	Создание условий для развития предпринимательства	Защита интересов крупного бизнеса
Принципы регулирования экономики	Долгосрочное программирование	Использование преимущественно тактических методов	Определение основных приоритетов
Доля государственного сектора в экономике	Достигает 30 %	Около 10 %	Незначительная
Наиболее типичные государства	Швеция Германия	США	Япония

Шведская модель экономики

Специфика шведской модели заключается в сильной социальной политике, ориентированной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Иногда шведскую модель сравнивают с моделью социализма. Швеция отличается высоким уровнем жизни и обеспечения социальных гарантий. Шведская модель экономики характеризуется достаточно низким уровнем безработицы, который составляет порядка 2–3 %. Доля государственной собственности в шведской экономике достигает около 30 %, вместе с тем государственные расходы составляют порядка 60 % от ВВП, причем более половины этих расходов направляется на социальные нужды.

Шведская модель сконструирована по принципу: функцию производства выполняют частные фирмы, действующие на рыночной основе, а функцию обеспечения высокого уровня жизни общества — государство.

Существующая в Швеции экономическая система характеризуется как «смешанная экономика», соединяющая основные формы

собственности: частную, государственную, кооперативную. Около 85 % всех шведских компаний с числом занятых свыше 50 человек принадлежит частному капиталу. Остальная часть приходится на государство и кооперативы. Государственный сектор расширяется, а доля кооперативного почти не меняется с 1965 г. Шведский государственный сектор наиболее развит в сфере услуг. В социальных услугах, составляющих половину сферы услуг, доля государства — 92 %, в том числе в здравоохранении — 91,9 %, в образовании — 88,7 %, в социальном страховании — 98,2 %. В целом же по статистике на государство приходится 49 % занятых в секторе услуг, а с учетом государственных компаний — 56 % (Волков А. М., Швеция: социально-экономическая модель. — М., 1997).

Немецкая модель экономики

Эта модель экономики характеризуется как социально-ориентированное рыночное хозяйство. Данной модели свойственна увязка рыночного механизма и особой социальной инфраструктуры, позволяющей компенсировать недостатки рынка.

Государство не формирует экономические цели частного бизнеса, это является прерогативой предпринимательства, а создает благоприятную внешнюю среду его функционирования. Эти благоприятные условия воплощаются в гражданском обществе и социальном равенстве индивидов (равенстве прав, стартовых возможностей и правовой защите). В данной модели реализуется своего рода баланс между рынком, с одной стороны, и социальной справедливостью — с другой.

Характерными чертами немецкой модели экономики являются: индивидуальная экономическая свобода, всемерное поощрение и защита конкуренции, активная социальная политика, стимулирование и внедрение в производство технологических и организационных инноваций, проведение взвешенной структурной политики и др.

Американская модель экономики

Основой экономической модели США является система всемерного поощрения бизнеса и предпринимательства, обогащения наиболее активной части общества. Американская модель — это либеральная капиталистическая система, предполагающая приоритетную роль частной собственности, рыночно-конкурентного механизма, частных мотиваций и инициативы, высокий уровень социальной дифференциации.

Характерными чертами данной модели являются: незначительный удельный вес государственной собственности (в конце 1980-х гг. государственная собственность в акционерном капитале в промышленности и на транспорте составляла в США — 10 %, ФРГ — 18 %, Великобритании — 24 %, Франции — 34 %, Италии — 38 %)¹; высокий уровень внедрения в действующее производство достижений НТП; минимальный уровень государственного регулирования экономики; резкая дифференциация населения в доходах; приемлемый уровень жизни малообеспеченных слоев населения.

Малообеспеченной части населения создается приемлемый уровень жизни за счет различных льгот и пособий. Следует отметить, что задачи социального равенства здесь вообще не ставятся.

Стержнем американской модели является массовая ориентация на достижение личного успеха (американская мечта).

В целом для американской модели характерно государственное воздействие, направленное на поддержание стабильной конъюнктуры и экономического равновесия.

Японская модель экономики

Экономика Японии основывается главным образом на системе частного предпринимательства, при этом государственная собственность ограничивается местными коммунальными предприятиями и табачной промышленностью. Несмотря на недостаток природных ресурсов и необходимость импорта сырья для большинства отраслей промышленности, по выпуску продукции во многих отраслях Япония занимает 1–2 место в мире.

Например, Япония уверенно занимает 1 место по выпуску автомобилей (13 млн штук в год) и судов (52 % мирового объема), специализируясь на строительстве крупнотоннажных танкеров и сухогрузов; является мировым лидером в выпуске различных электротоваров и изделий машиностроения, оптических приборов, компьютеров.

Отличительными особенностями японской модели экономики являются: высокий уровень квалификации работников и их преданность интересам корпорации, поощряемые условиями пожизненного найма; высокое качество услуг, оказываемых государством, особенно

¹ Попов А. И. Экономическая теория: Учебник для вузов. 4-е изд. — СПб., 2006.

в сфере образования; широкое привлечение персонала фирм к управлению и принятию решений; социальная направленность, которая характеризуется защитой граждан на случай болезни, безработицы, ухода на пенсию.

Наиболее важной особенностью японской модели развития является активная позиция и роль государства в модернизации экономики.

Инфраструктура рынка

Успешное функционирование хозяйственной системы предполагает развитую инфраструктуру рынка. В условиях перехода России к рыночной экономике формирование инфраструктуры является важной задачей.

- Термин «инфраструктура» впервые был использован в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих нормальную деятельность вооруженных сил. Под инфраструктурой вообще понимается комплекс отраслей национальной экономики, обеспечивающий общие условия функционирования экономики: дороги, связь, транспорт, образование и т. п. Во второй половине XX в. на Западе под инфраструктурой стали понимать совокупность отраслей, способствующих нормальному функционированию материального производства.
- Инфраструктура рынка — это совокупность организационно-институциональных структур, обеспечивающих перманентное функционирование рыночной системы хозяйствования.

Структурно рыночная инфраструктура включает: *инфраструктуру товарного рынка, инфраструктуру финансового рынка, инфраструктуру рынка труда* (рис. 3.4).

Инфраструктура товарного рынка представлена товарными биржами, предприятиями оптовой и розничной торговли, аукционами, ярмарками, посредническими фирмами внебиржевого характера.

Инфраструктура финансового рынка включает в себя фондовые и валютные биржи, банки, страховые компании и фонды.

Инфраструктура рынка труда включает: государственные учреждения; негосударственные структуры содействия занятости; кадровые службы управления персоналом предприятий и фирм; общественные организации и фонды.

Основными элементами рыночной инфраструктуры являются *торговая сеть, биржи и банки*.

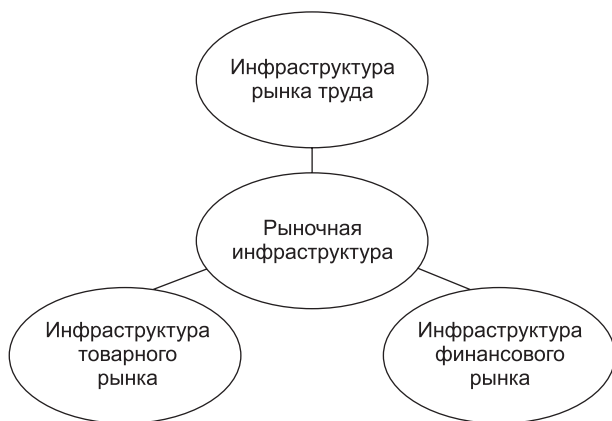


Рис. 3.4. Состав инфраструктуры рынка

Торговая сеть включает магазины, аукционы, ярмарки.

Биржа — предприятие с правами юридического лица, участвующее в формировании оптового рынка товаров, сырья, продукции, ценных бумаг, валюты и др. путем организации и регулирования биржевой торговли, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых по устанавливаемым биржей правилам. Биржа обеспечивает брокеров помещением, связью, осуществляет учет операций, определяет биржевые цены, содействует расчетам, разрабатывает типовые контракты, ведет арбитражное разбирательство споров.

В зависимости от биржевого товара биржи подразделяются на:

- фондовые (торговля ценными бумагами);
- валютные (торговля валютой);
- товарные (торговля товарами);
- фьючерсные (торговля контрактами);
- универсальные (торговля разными видами биржевых товаров).

Банк — это кредитно-финансовая организация, которая: сосредотачивает временно свободные денежные средства (вклады); предоставляет их во временное пользование в виде кредитов (займов, ссуд); посредничает во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями и отдельными лицами.

Инфраструктура рынка порождена самими рыночными отношениями и призвана облегчить их участникам реализацию экономических интересов и обеспечить цивилизованный характер хозяйственной деятельности.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Натуральное производство — тип экономических отношений, при котором продукты труда производятся для удовлетворения собственных потребностей.

Товарное хозяйство — тип хозяйственных отношений, при котором производство ориентировано на рынок, а связь производителей и потребителей осуществляется через куплю-продажу товаров.

Простое товарное производство основано на личном труде товаропроизводителя.

Развитое товарное производство основано на применении наемного труда.

Собственность — это исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления.

Бартерный обмен (бартер) — прямой обмен товара на товар без посредства денег.

Денежный обмен — обмен продукта посредством денег.

Рынок — это система хозяйственных связей между производителями (поставщиками, продавцами товаров) и потребителями (покупателями) материальных и нематериальных благ.

Рыночное хозяйство — форма организации экономики, основанная на товарном производстве и обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением посредством рынка.

Цена есть денежное выражение стоимости товара.

Экономическая система — это совокупность хозяйственных процессов (производство, распределение, обмен, потребление), происходящих в обществе на основе законодательно закрепленных правовых норм, отношений собственности и экономического механизма.

Государственное регулирование экономики — вмешательство государственных органов в функционирование рынка с целью перспективного воздействия на развитие общественного производства в нужном обществе направлении и/или решения социальных проблем.

Инфраструктура рынка — это совокупность организационно-институциональных структур, обеспечивающих перманентное функционирование рыночной системы хозяйствования.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Назовите основные проблемы экономики и способы их решения.
2. В чем заключается отличие натурального производства от товарного?
3. Назовите объективные предпосылки формирования товарного производства.
4. Какие подходы лежат в основе определения стоимости товара?
5. Сформулируйте основные признаки классического рынка.
6. Дайте определение понятия собственности. Назовите субъекты и объекты собственности.
7. Какие вы знаете формы собственности?
8. В чем заключается экономический смысл понятия рынка?
9. Каковы основные функции рынка?
10. Назовите основные типы экономических систем и дайте им краткую характеристику.
11. Дайте характеристику современных экономических моделей.
12. Что такое инфраструктура рынка и в чем заключаются ее основные задачи?

ТЕСТЫ

1. **В экономической теории выделяют следующие формы организации производства:**
 - а) натуральное и рыночное производство;
 - б) промышленное и общественное производство;
 - в) товарное и инновационное производство;
 - г) натуральное и товарное производство.
2. **Основой рыночного хозяйства является:**
 - а) натуральное производство;
 - б) технологическое производство;

- в) товарное производство;
 - г) новые информационные технологии.
3. **Производство, ориентированное на рынок через систему купли-продажи товаров, является:**
- а) товарным;
 - б) натуральным;
 - в) общественным;
 - г) индивидуальным.
4. **Натуральное хозяйство — это такая форма организации экономики, при которой:**
- а) продукты производятся для обмена на рынке;
 - б) существует замкнутость производителей;
 - в) продукты производятся для внутрихозяйственного потребления;
 - г) связь между производством и потреблением прямая, ничем не опосредованная;
 - д) присутствует специализация производителей на производстве какого-либо продукта;
 - е) все ответы верны;
 - ж) верны ответы б), в), г).
5. **Отношения собственности выражают:**
- а) форму присвоения людьми материальных благ в процессе их производства;
 - б) форму присвоения людьми материальных благ в процессе их распределения;
 - в) форму присвоения людьми материальных благ в процессе их обмена и потребления;
 - г) все ответы неверны;
 - д) все ответы верны.
6. **Государство получает часть прибыли от функционирования госпредприятий на основе:**
- а) распоряжения имуществом;
 - б) пользования имуществом;
 - в) отчуждения имущества;
 - г) владения имуществом.

7. **К субъекту собственности относится:**
 - а) земля;
 - б) производственное оборудование;
 - в) хозяйственный инвентарь;
 - г) транспортные средства;
 - д) государство.
8. **К основным функциям рыночной экономики не относится:**
 - а) ценообразующая;
 - б) информационная;
 - в) стимулирующая;
 - г) санирующая;
 - д) структурная.
9. **При какой форме собственности результаты коммерческой деятельности фирмы направлены на удовлетворение интересов предприятия в целом и каждого работника в отдельности:**
 - а) социалистической;
 - б) государственной;
 - в) индивидуальной частной;
 - г) смешанной;
 - д) акционерной.
10. **Существование государственной собственности обусловлено:**
 - а) наличием капиталоемких и убыточных отраслей национальной экономики;
 - б) необходимостью решения общенациональных и социальных задач, поддержания уровня жизни населения;
 - в) стремлением увеличить государственные доходы;
 - г) все ответы верны.
11. **К основным критериям классификации экономических систем не относится:**
 - а) механизм структурной перестройки экономики;
 - б) форма собственности на средства производства;
 - в) мотивация принятия управленческих решений;
 - г) механизм регулирования хозяйственной деятельности;
 - д) цель экономической системы.

12. **Принцип, при котором функцию производства выполняет рынок, а функцию обеспечения высокого уровня жизни общества — государство, является характерной особенностью:**
- а) американской и шведской модели экономики;
 - б) немецкой и японской модели экономики;
 - в) немецкой и шведской модели экономики;
 - г) американской и японской модели экономики.
13. **Отрицательным проявлением рыночной системы, основанной на частной собственности, является:**
- а) формирование акционерного капитала;
 - б) жесткая зависимость благосостояния собственника от результатов предпринимательской деятельности;
 - в) развитие предприимчивости;
 - г) усиление конкуренции;
 - д) имущественная дифференциация общества.
14. **Использование термина «инфраструктура» применимо только:**
- а) к рыночной системе хозяйствования;
 - б) к административной системе хозяйствования;
 - в) к смешанной экономике;
 - г) все ответы неверны;
 - д) все ответы верны.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Экономическая модель современной Норвегии¹

Норвегия занимает ведущее место среди стран ЕС по уровню экономического развития и благосостояния (около 40 тыс. долл. на душу населения), а также является наиболее крупным донором структурных фондов ЕС в перерасчете на душу населения. По уровню благосостояния она превзошла Данию и Швецию на 20 и 40 % соответственно.

¹ Источники: *Антюшина Н.* Норвежская модель управления ресурсами // Экономист. — № 11. — 2005; *Эклунд К.* Эффективная экономика — шведская модель. — М., 1991; *Шмелев Н.* Экономика и общество // Вопросы экономики. — 1999. — № 1; Аргументы и факты. — 2006 г. — №1–2.

Состояние норвежской экономики, ее государственных финансов, социальное благополучие, достижение экономической безопасности, одним из показателей которой можно считать отсутствие внешнего долга, относительная политическая стабильность свидетельствуют о высокой эффективности **системы управления природными ресурсами**.

Разные элементы ее направлены на достижение одной цели — **обеспечение экономической безопасности страны в основных ее аспектах**. Главное место в системе принадлежит ТЭК (топливно-энергетическому комплексу), на который в отдельные годы приходится от 18 до 46 % ее ВВП. За 30 лет эксплуатации месторождений нефти и газа государство получило более 4000 млрд норвежских крон дохода, из которых 1184 млрд было перечислено в Нефтяной фонд Норвегии, что соответствует 454,5 млрд долл. (по курсу 8,8 крон за доллар) и 181,5 млрд долл. соответственно.

Норвежская система управления *топливными ресурсами* отличается инновационным характером и **активной ролью государства**, которая основана на государственной собственности и нескольких инструментах регулирования. Именно государственные компании начали впервые в конце 1960-х гг. поиск нефтегазовых месторождений, а в начале 1970-х гг. — их разработку. На протяжении последующих 30 с лишним лет государство сохраняет контроль над топливными ресурсами страны. Наряду с государственными компаниями по добыче и разведке нефти и газа правительство использует систему инструментов для контроля над топливными ресурсами, включающую: *налоги и сборы, лицензионную систему, выделение государственной доли в каждом месторождении, а также выработку законодательства, которое определяет направления и формы регулирования норвежского ТЭК*.

Государство владеет большей частью акций крупнейшей норвежской нефте- и газодобывающей компании «Статойл» (в государственной собственности находится пакет акций в 70,9 %), а также значительной частью капитала второй по значению компании «Норшк Гидро» (43,8 %).

Исторически развитие государственной собственности в Норвегии связано с индустриализацией страны, созданием необходимой инфраструктуры и оказанием социально значимых услуг (почта, железные дороги, торговля лекарствами, алкогольной продукцией, жилищное строительство), а также с передачей в руки государства немецких активов после Второй мировой войны.

Ныне Норвегия по размерам государственной собственности опережает Россию: 17,43 % против 8,06 % по отношению к доходной части бюджета приходится на доходы от государственных компаний и другой государственной собственности.

Норвежская **система управления финансовыми ресурсами** используется для обеспечения стабильности государственного бюджета и поддержания сложившейся системы социальной защиты населения. Главной гарантией устойчивости государственных финансов является **Нефтяной фонд Норвегии**. Он образован в 1990 г., и за период с 1996 г., когда были сделаны первые отчисления, по 2005 г. в нем накоплено 1184 млрд норвежских крон (181,5 млрд долл.), что сопоставимо по размеру с **ВВП** страны (184,5 млрд в 2004 г.). Это составляет 39 870 долл. в расчете на каждого жителя страны, включая младенцев и стариков. Фонд создает финансовый буфер, обеспечивающий свободу маневра при проведении экономической политики в случае, например, падения мировых цен на нефть или обоснованного увеличения государственных расходов.

Средства фонда находятся под строгим контролем: ни правительство, ни Центральный банк не могут их тратить без разрешения Стортинга, без предварительного проведения парламентских дебатов и без информирования общественности о результатах обсуждения. *Средства фонда вкладываются в иностранные ценные бумаги (40 % в акции и 60 % — в ценные бумаги), поскольку в Норвегии нет достаточного количества конкурентоспособных производств, которые могли бы обеспечить прибыльное вложение таких огромных по масштабам этой страны средств.* Большая часть средств инвестируется в европейские ценные бумаги. В 2001 г. при фонде был создан в качестве отдельного портфеля ценных бумаг **Экологический фонд**, который в 2004 г. был объединен с Нефтяным фондом.

Методы поддержания социальной безопасности и обеспечения высокого качества жизни, используемые в Норвегии, свидетельствуют о рациональном характере **управления человеческими ресурсами**. Именно поэтому Норвегии удалось стать мировым чемпионом по условиям и качеству жизни населения, измеряемым индексом человеческого развития. Важное место среди этих показателей занимают продолжительность и качество жизни, которые, в свою очередь, зависят от состояния окружающей среды, уровня медицинского обслуживания, доступности образования (*и то, и другое в Норвегии бесплатно и общедоступно*), системы социальной поддержки. Продолжительность жизни в Норвегии выросла с 46 лет в 1820 г. до 78,7 лет в 2001 г.

РАЗДЕЛ 2

РЫНОЧНЫЕ ПРОЦЕССЫ НА МИКРОУРОВНЕ

Тема 4

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Так называемая экономическая власть, возможно, и является орудием принуждения, но в руках частных лиц она никогда не будет ни единственной, ни полной, никогда не станет властью над всей жизнью человека. Если же ее централизовать и превратить в орудие политической власти, она порождает зависимость, едва ли отличающуюся от рабства.

*Ф. Хайек (1899–1992), английский
экономист, философ*

1. Понятие и сущность предпринимательства.
2. Предпринимательская среда и ее структурно-элементный состав.
3. Классификация основных форм предпринимательства.
4. Организационно-правовые формы предпринимательства в России.
5. Объединения предпринимательских структур.

1. ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Понятие предпринимательства. Опыт промышленно-развитых стран с рыночной системой хозяйствования показывает, что основным фактором устойчивого экономического развития является предпринимательство.

В настоящее время среди ученых нет единого мнения по поводу сущности предпринимательства, однако практически все совре-

менные подходы едины в том, что *предпринимательство — это ключевой элемент хозяйственного механизма, а предприниматель — одна из центральных фигур в социально-экономической жизни общества*.

В российской правовой практике¹ под предпринимательской деятельностью (предпринимательством) понимается инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. Наиболее полно предпринимательство раскрывается в Гражданском кодексе Российской Федерации (ГК РФ).

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) — по законодательству России (ГК РФ) — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность граждан и их объединений, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Основным действующим лицом в рыночной экономике является *предприниматель*. Именно от способностей и устремлений предпринимателя зависит успех дела. В обычном понимании предприниматель — это лицо, которое изыскивает средства для организации предприятия и тем самым берет на себя предпринимательский риск.

Предприниматель — это субъективный (личностный) фактор воспроизводства, способный на инициативной и инновационной основе, не боясь полной экономической ответственности, идти на риск и особым, рациональным образом соединять другие факторы производства так, чтобы в перспективе появлялся дополнительный доход.

Предпринимательству, как сложному социально-экономическому явлению, свойственны определенные *отличительные признаки*, которые лежат в его объективной сущности (табл. 4.1).

¹ Впервые наиболее полное определение сущности предпринимательства было сформулировано в Законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности».

Таблица 4.1

Основные признаки предпринимательства

1. Деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли
2. Экономическая свобода, которая предполагает наличие комплекса прав и обязанностей, связанных с самостоятельным принятием решений
3. Личная материальная и юридическая ответственность за результаты хозяйствования
4. Инновационный характер этой деятельности

Предпринимательство — это многомерное социально-экономическое явление, в основе которого лежит экономически независимая деятельность юридических или физических лиц, осуществляемая с целью получения денежного дохода в условиях риска и объединяющая трудовые, материальные и финансовые ресурсы для производства и реализации товаров или оказания услуг для реализации последних на рынке.

Предпринимательство, по сути, невозможно, если человек не обладает творческой инициативой, здоровой хваткой, определенными талантами, а также не способен рисковать. Усилия предпринимателя направлены на получение *предпринимательского дохода или предпринимательской прибыли*. Дадим краткую характеристику этих категорий.

- **Предпринимательская инициатива** — форма управления производством и сбытом товаров на основе внедрения новых идей, сохраняющих или повышающих конкурентоспособность товаров или услуг в условиях рынка.
- **Предпринимательская способность** — способность человека использовать определенное сочетание ресурсов для производства товара, принимать разумные последовательные решения, применять новшества, и идти на (оправданный) хозяйственный риск.
- **Предпринимательский доход** — часть прибыли от предпринимательской деятельности, которую получают сами предприниматели.
- **Предпринимательский риск** — риск, связанный с конкретным бизнесом в его рыночной нише.

Следует отметить, что не всякую хозяйственную деятельность можно считать предпринимательской. Предпринимательской деятельностью считают такую, которая отвечает ее сущностным критериям или признакам (*инициатива, предприимчивость, законность, самостоятельность, ответственность, риск*).

Сущность предпринимательства. Сущность предпринимательской деятельности раскрывается через ее основные функции. В современной рыночной экономике предпринимательство выполняет ряд *функций*, которые носят социально-экономический характер. К числу основных функций предпринимательства следует отнести: *экономическую, социальную и инновационную* (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Основные функции предпринимательства в рыночной экономике

Наименование функции	Содержание функции
Экономическая	Предпринимательство является имманентным элементом рыночной экономики. Его главная экономическая функция состоит в создании широкого спектра товаров и услуг в условиях быстрой дифференциации и индивидуализации потребительского спроса. Устойчивое развитие предпринимательства предполагает и поступательное развитие всей экономики, то есть экономический рост
Социальная	Каждый человек (дееспособный индивид): может быть собственником своего дела и таким образом реализовывать свои индивидуальные возможности; имеет право заниматься предпринимательской деятельностью, не запрещенной законом. В целом развитие предпринимательства обеспечивает занятость населения, сокращение безработицы и таким образом обеспечивает социально-экономическую стабильность в обществе
Инновационная	Прежде всего, данная функция ориентирована на использование в предпринимательской деятельности инноваций. Внедрение в производство различного рода инноваций (новых технологий, новых видов продукции и т. д.) ведет к росту производительности труда, наиболее эффективному использованию всех видов ресурсов

Перечисленные функции собственно и раскрывают многогранную сущность предпринимательства в условиях рыночной экономики. Вместе с тем развитие и успешное функционирование предпринимательства на рынке определяется не только *субъективными мотивами*

вами. Огромное значение для предпринимательства имеют *факторы внешней среды* (экономическая ситуация в стране, политика, система государственного регулирования и поддержки предпринимательства, законодательство и др.).

2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА И ЕЕ СТРУКТУРНО-ЭЛЕМЕНТНЫЙ СОСТАВ

Внешняя среда предпринимательства. Предпринимательские структуры функционируют в определенных условиях, которые по существу составляют **предпринимательскую среду**, которая, в свою очередь, включает всю совокупность *объективных и субъективных факторов*.

Совокупность *объективных факторов*, то есть таких условий, которые не зависят от воли и желания предпринимателя, принято называть *внешней средой предпринимательства*.

Совокупность *субъективных факторов*, то есть таких условий, которые уже зависят от воли и желания предпринимателя, принято называть *внутренней средой предпринимательства*.

Предпринимательская среда является весьма важным, если не сказать главным условием успешного функционирования любого предприятия. Предприятие (как открытая система) успешно развивается, если удовлетворяет потребительский спрос на рынке в условиях воздействия факторов внешней среды. Поэтому когда начинающие предприниматели говорят, что *миссия их фирмы — получение* максимума прибыли, они заблуждаются. Предприятие именно во внешней среде определяет свою цель и стратегию ее достижения. Прибыль в этом смысле становится не целью, а средством ее достижения. Выбор миссии фирмы зависит от ответов на вопросы: «*Кто основные потребители вашей продукции?*», «*Какие конкретно потребности сможет удовлетворить компания?*». В этом плане миссия определяется для предприятия, но в конечном итоге она ориентирована на внешнюю среду, то есть на общество и его потребности.

Вот несколько примеров миссий известных фирм: «*Осуществляя прогресс, служить всему миру*», «*Что хорошо для страны, то хорошо*

для фирмы», «К миру через мировую торговлю», «Наши изделия делают мир более удобным для жизни» и др.

Значение факторов внешней среды играет исключительно важную роль в формировании и функционировании предпринимательства. В управленческих теориях фирма трактуется как открытая система, что означает зависимость компаний от целого ряда факторов внешней среды.

Внешняя среда предпринимательства — это сложная, многомерная, полифункциональная система, выступающая в виде структурно-пространственного окружения.

Фирма представляет собой открытую систему, внутренняя среда которой может видоизменяться под воздействием внешней среды, ибо в ней проявляется конечный итог функционирования фирмы.

Внешняя среда фирмы представляется совокупностью факторов, которые оказывают воздействие на функционирование предпринимательской структуры и от которых, в конечном итоге, зависит сам процесс ее функционирования.

К основным факторам внешней среды следует отнести: экономические, политические, научно-технические, правовые, социальные и природно-климатические (табл. 4.3).

Таблица 4.3

Основные факторы внешней среды и их характеристика

Основные факторы	Характеристика
Экономические факторы	Функционирование предпринимательства характеризуется состоянием <i>макροэкономических</i> и <i>микροэкономических</i> факторов. <i>Макροэкономические факторы</i> могут подразделяться на внутренние и внешние. <i>Внутренние</i> — уровень инфляции, уровень безработицы, общее состояние экономики, условия кредитования, система налогообложения, уровень конкуренции, система приоритетов потребителей продукции. <i>Внешние</i> — валютные курсы, конъюнктура на мировых рынках, условия ввоза-вывоза товара и капитала, международные события, степень интеграции экономики в мировую систему. <i>Микροэкономические факторы</i> обусловлены состоянием взаимоотношений с поставщиками, покупателями, посредниками, конкурентами

продолжение ➞

Таблица 4.3 (продолжение)

Основные факторы	Характеристика
Политические факторы	Характеризуются, прежде всего, стабильностью проводимой в стране политики. Политическая нестабильность, вызывает повышенную неуверенность предпринимателей не только в успешности результатов деятельности, но и в возможности ведения дел и т. д.
Научно-технические факторы	Оказывают огромное влияние на развитие и функционирование предпринимательства. Они являются ключевыми, так как лежат в основе конкурентоспособности товара. В современных экономических условиях происходит быстрое обновление продукции, поэтому предприниматель вынужден использовать результаты НТП в производстве. Игнорирование этих факторов может привести предприятие к банкротству
Правовые факторы	Определяют нормативную правовую базу функционирования предпринимательства (Федеральные Законы, Законы субъектов РФ, Указы Президента, Постановления Правительства РФ, приказы, инструкции, положения исполнительных органов всех уровней власти). С помощью этих инструментов государство упорядочивает деятельность предпринимательских структур
Социальные факторы	Включают в свой состав следующие составляющие: — <i>правственные и религиозные нормы</i> (мировоззрение, мораль, религиозные взгляды и убеждения); — <i>культурные традиции и ценности</i> (национальная культура и искусство; обычаи; отношение к историческому наследию); — <i>образ жизни</i> (жизненные цели и ценности; поведение; взаимоотношения; потребительские приоритеты и т. д.)
Природно-климатические факторы	Характеризуется природно-климатическими условиями, в которых осуществляется предпринимательская деятельность. Данные факторы объективно (то есть независимо от поведения человека) воздействует на предпринимательскую структуру. К негативным факторам, отрицательно воздействующим на предпринимательскую деятельность, следует отнести стихийные бедствия (наводнения, землетрясения, ураганы, засухи, магнитные бури и т. д.)

Внутренняя среда предпринимательства. Успех коммерческой организации зависит не только от состояния внешней среды, не менее важное место занимают факторы внутренней среды предпринимательства.

Внутренняя среда предпринимательства — это совокупность внутренних условий и факторов, в которых осуществляется предпринимательская деятельность.

Во внутренней среде предпринимательства доминируют *субъективные факторы предпринимателя*: компетентность, целеустремленность, способность рисковать, умения и навыки организации и ведения бизнеса.

Внутренняя среда предприятия — это по сути дела контролируемая субъектом хозяйствования сфера. В данной среде предприятие действует активно и представляет ее непосредственно как объект и содержание его преобразовательной деятельности.

Структуру внутренней среды предприятия можно определить как совокупность функциональных областей фирмы, каждая из которых характеризуется *производством, маркетингом, менеджментом, финансами* (рис. 4.1).

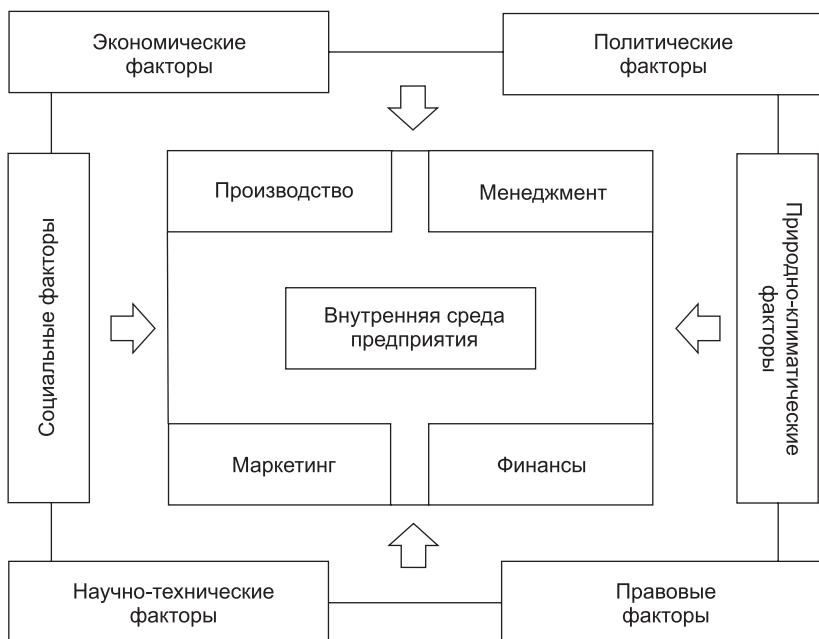


Рис. 4.1. Внешняя и внутренняя среда предпринимательства

Производство. Правильный выбор организационно-правовой формы и направления предпринимательской деятельности, грамотное осуществление процесса производства является залогом успешного развития на рынке.

Маркетинг. Важным фактором развития бизнеса является доскональное знание рынка и квалифицированное проведение маркетинговых исследований. В самом общем виде маркетинг — это изучение рынка. Составными частями маркетинга являются: необходимая информация для проведения исследований рынка, планирование в области выпуска продукции, рыночная ситуация, ценообразование, распределение товарных потоков, продвижение товаров на рынок.

Основной принцип маркетинга — производить то, что продается (удовлетворение потребительского спроса), а не продавать то, что производится.

Этот принцип коренным образом отличается от тех методов, которые ранее использовались в условиях плановой экономики.

Менеджмент. Отсутствие квалифицированного менеджмента в организации чревато самыми негативными последствиями, вплоть до банкротства фирмы. Менеджмент охватывает на предприятии следующие направления: *управление персоналом, управление ресурсным обеспечением, управление качеством.*

Менеджмент — это организация и управление деятельностью предприятия, осуществляемые для достижения основных целей бизнеса.

Управленческий цикл на предприятии включает основные этапы: планирование, оперативное управление, организация, координация, мотивация, контроль. Подбор и расстановка квалифицированных менеджеров — основа экономической безопасности фирмы. Именно менеджер должен быть готов в любой ситуации принять наиболее эффективное решение (из всех возможных) на базе имеющейся информации и интуиции.

Финансы. Наиболее сложной областью менеджмента являются финансы. Хотя, по большому счету, этот фактор должен войти в предыдущую группу.

Финансовый менеджмент — это система управления финансами на уровне фирмы.

Финансовый менеджмент — это система методов разработки и реализации решений, связанных с формированием и эффективным использованием финансовых ресурсов предприятия.

Система управления финансами фирмы включает:

- управляющую подсистему (персонал финансовой службы, методы финансового управления и др.);
- управляемую подсистему (финансовые ресурсы фирмы).

Наличие грамотного специалиста в области управления финансовыми потоками предопределяет коммерческий успех всей компании.

В целом можно сделать следующий вывод:

- внешняя среда предприятия создает общие условия, в которых функционирует предприятие, определяя для него и других предприятий границы допустимого и недопустимого, и выступает как причина и условие ограничения (или возможности расширения) деятельности и как предпосылка, вызывающая необходимость изменений на предприятии;
- внутренняя среда предприятия — это среда, которая контролируется предпринимателем. В этой среде предприниматель действует активно и представляет ее непосредственно как объект и содержание его преобразовательной деятельности. Иными словами, предприниматель может и должен оказывать воздействие на внутреннюю среду организации с целью успешного функционирования на рынке.

Вывод: на развитие предпринимательства можно воздействовать не непосредственно, а косвенно — путем создания определенных благоприятных организационных, правовых, социальных и экономических условий для его становления и функционирования в нужном для общества направлении.

3. КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Предпринимательской деятельностью в Российской Федерации могут заниматься *граждане (физические лица), а также предприятия (юридические лица)*.

Статус предпринимателя приобретается после государственной регистрации юридического или физического лица.

Государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей осуществляется в соответствии с Федераль-

ным законом от 8.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Организация считается созданной и приобретает статус юридического лица только после государственной регистрации и внесения в государственный реестр.

Без регистрации предпринимательская деятельность осуществляется не может.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица (табл. 4.4).

Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином — индивидуальным предпринимателем, прошедшим государственную регистрацию.

Юридическое лицо — организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать или осуществлять имущественные и личные неимущественные права, выполнять обязанности, быть истцом и отвечать в суде.

Таблица 4.4

Основные признаки юридического лица

Основные признаки	Содержание
Имущественная обособленность	Наличие самостоятельного баланса у коммерческих организаций или самостоятельной сметы у некоммерческих организаций. Имущество принадлежит юридическому лицу на праве собственности либо находится в его хозяйственном или оперативном управлении
Имущественная ответственность	Ответственность по своим обязательствам обособленным имуществом
Самостоятельность	Выступление в гражданском обороте от своего имени, возможность заключать гражданско-правовые договоры (купли-продажи, поставки, перевозки, займа, аренды, подряда и др.) либо иным способом приобретать права и выполнять обязанности
Организационное единство	Наличие соответствующей устойчивой структуры, закрепленной в учредительных документах

Основной *формой организации предпринимательства* является предприятие. Все предприятия подразделяются на **коммерческие** (конечная цель — прибыль) и **некоммерческие** (удовлетворение определенных общественных потребностей на основе получения прибыли). Примером некоммерческих структур могут быть благотворительные и иные фонды, ассоциации, общественные объединения, религиозные организации и др.

Предприятие¹ — это самостоятельная хозяйственная единица, организованная для выпуска продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественного спроса и получения прибыли.

Под производством в рыночной экономике подразумеваются любые виды деятельности, приносящие доход независимо от того, происходят они в сфере материального производства или в сфере услуг.

Предприятие представляет собой имущественно обособленную хозяйственную систему, организованную для достижения какой-либо хозяйственной цели. Предприятие, по сути, является *первичным и вместе с тем основным звеном всей экономической системы страны*.

Хозяйственная единица (предприятие) с данных позиций:

- а) самостоятельно принимает решения;
- б) реально использует факторы производства для изготовления и продажи продукции;
- в) стремится к получению дохода и реализации других целей.

Кроме того, предприятие, функционируя в условиях рынка, должно соответствовать *определенным принципам* (табл. 4.5).

Таблица 4.5

Принципы функционирования предприятия

Принципы	Содержание
Экономическая эффективность	Предполагает достижение максимальных финансовых результатов при минимуме совокупных издержек предприятия

продолжение ➤

¹ В данном случае имеется в виду коммерческая организация.

Таблица 4.5 (продолжение)

Принципы	Содержание
Финансовая устойчивость	Предприятие в установленные сроки и в полном объеме выполняет свои финансовые обязательства
Прибыльность	Производство и реализация продукции по количеству и качеству должны быть организованы таким образом, чтобы обеспечить фирме рентабельность

Предпринимательство как более общее понятие воплощается в конкретных формах, которые тесно связаны между собой. В этой связи приведем *классификацию форм предпринимательства*, сгруппированных по соответствующим признакам, и дадим им краткую характеристику (табл. 4.6).

Таблица 4.6

Классификация форм предпринимательства

Признак выделения	Классификационные группы
По форме собственности	Государственное. Частное
По организационно-правовой форме предприятия	Индивидуальное предприятие. Товарищество (партнерство). Акционерное общество (корпорация)
По размеру предприятия	Малое. Среднее. Крупное
По территориальной принадлежности	Местное. Региональное. Национальное. Международное
По отношению к закону	Законное. Незаконное
По используемой технологии	Традиционное. Инновационное
По типам и видам деятельности	Производственное. Финансовое. Коммерческое

По форме собственности

В зависимости от *форм собственности* предпринимательство подразделяется на *государственное и частное*.

Государственное предпринимательство — это хозяйственная деятельность государственных предприятий на коммерческой основе по производству товаров и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей общества и развития национальной экономики в целом. Основой этого вида предпринимательства является государственная форма собственности на имущество предприятия. Государственное предпринимательство ориентируется на решение социально-экономических проблем и выражает, по сути, общественные интересы.

Частное предпринимательство основывается на частной форме собственности и целиком и полностью выражает интересы собственника (владельца предприятия).

Анализ современного этапа формирования российского предпринимательства позволяет сделать вывод, что громко провозглашенная в начале 1990-х гг. приватизация так и не привела к полноценному развитию самого предпринимательства, не привела и к формированию эффективного собственника.

Собственно говоря, современное общество не должно рассматривать приватизацию как средство от всех экономических бед. Реальным богатством общества в постиндустриальную эпоху являются информационные ресурсы и интеллектуальный потенциал. Лауреат Нобелевской премии по экономике В. В. Леонтьев отмечает: «Дело не в том, кому будет принадлежать собственность, а в том, как оно будет управляться»... «Было бы неверно полагать... внедрение в России свободно функционирующей экономики американского образца... Идеальным результатом... могло стать создание в отдаленной перспективе смешанной системы европейского образца, в которой рыночный механизм основан на конкуренции, но действует под строгим контролем государства, а также со всеми системами государственных и социальных услуг, поглощающими значительную долю национального дохода»¹.

¹ Федцов В. Г., Федцов В. В. Менеджмент в предпринимательской деятельности: Учебное пособие. — М., 2004.

Современная рыночная экономика развитых стран является смешанной, базирующейся на многообразии форм собственности и хозяйствования, на оптимальном сочетании ее частного и государственного секторов, синтезе государственного регулирования экономики и рыночного механизма хозяйствования.

Частный сектор является количественно преобладающим и ведущим, играет существенную роль в конкурентном развитии экономики.

Вместе с тем государственный сектор даже в «либеральных» странах (США, Австралия, Новая Зеландия) составляет 30–35 % ВВП, а в странах социального рыночного хозяйства (Европа) — порядка 50 % (Швеция — 65 %) ВВП, в развивающихся странах — около 20 %. Причем закономерной тенденцией является возрастание его роли, о чем убедительно свидетельствуют следующие данные: за период с 1880 по 1998 г. (за 118 лет) удельный вес государственных расходов в ВВП Японии возрос в 3,2 раза, Франции — в 3,6, Англии и США — в 4, Германии — в 4,7, в Швеции — в 10 раз.

По организационно-правовой форме предприятия

В мировой практике выделяют следующие формы предпринимательства:

- индивидуальное предпринимательство;
- товарищество или партнерство;
- корпорация (акционерное общество).

Каждая из указанных форм предпринимательства имеет свои *характерные преимущества и недостатки* (табл. 4.7).

Таблица 4.7

Характеристика основных форм предпринимательства¹

Форма предприятия	Основные достоинства	Основные недостатки
Индивидуальное предпринимательство	1. Легко создать. 2. Легко контролировать. 3. Свобода действий. 4. Меньше регулирования со стороны государства	1. Трудно найти средства для расширения фирмы. 2. Меньшая стабильность. 3. Владелец должен вести работу по управлению предприятием

¹ Михайлушкин А. И., Шимко П. Д. Начала экономики: Учебное пособие. — М., 2005.

Форма предприятия	Основные достоинства	Основные недостатки
Товарищество	1. Легко создать. 2. Можно разделить работу по управлению. 3. Легче осуществлять сбор денег для развития фирмы. 4. Регулирование со стороны государства не особенно жесткое	1. Возможны конфликты между партнерами. 2. Выход одного из партнеров требует переоформления документов предприятия. 3. Полные товарищи несут ответственность имуществом. 4. Для крупных проектов собрать средства крайне трудно
Корпорация (акционерное общество)	1. Возможность собрать нужный капитал путем продажи акций предприятий. 2. Ответственность акционеров ограничена. 3. Максимальная стабильность предприятия при смене ее владельцев. 4. Возможность найма профессиональных менеджеров	1. Государственное регулирование обычно достаточно жесткое. 2. Высокие организационные и управленческие расходы. 3. Владельцы фирмы подлежат двойному налогообложению (налог на прибыль и на личные доходы)

Организационно-правовые формы предпринимательства в России установлены ГК РФ, а механизм создания и функционирования отдельных из них — федеральными законами. К организационно-правовым формам предпринимательства относятся: *хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия*¹.

По размеру предприятия

В экономической литературе, как правило, выделяют *малые, средние и крупные предприятия*.

Для отнесения предприятий в ту или иную группу используют следующие критерии:

- количество работников, занятых на предприятии;
- денежный оборот субъекта хозяйствования за год;
- размер уставного капитала (величина активов) предприятия.

Согласно методологии ЕС к категории малых и средних относят предприятия, удовлетворяющие следующим условиям (табл. 4.8).

¹ Более подробно будет рассмотрено далее в этой теме.

Таблица 4.8

Малые и средние предприятия по методологии ЕС

Предприятия	Численность занятых, чел.	Годовой оборот, млн ЭКЮ	Баланс, млн ЭКЮ
Малое	Менее 50	Менее 4	Менее 2
Среднее	50–250	4–16	2–8

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в которую входят промышленно-развитые страны, определяет:

- мелкие предприятия до 20 человек;
- малые предприятия от 21 до 99 человек;
- средние предприятия от 100 до 499 человек;
- крупные предприятия свыше 500 человек.

Например, в недавно принятом Федеральном законе «*О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации*» установлена среднесписочная численность персонала предприятий в следующих пределах:

- микропредприятия до 15 человек;
- малые предприятия до 100 человек;
- средние предприятия от 101 до 250 человек.

Функционирование рыночной экономики предполагает свободное и равноправное существование и развитие предприятий различных форм собственности и размеров.

Однако в рамках частного сектора экономики, несмотря на наличие единого интереса, существуют весьма существенные различия между отдельными группами предприятий.

Крупные предприятия, определяющие техническую и экономическую мощь страны, склонны, в то же время, объединяться в международные структуры. Стремление крупного капитала к интернационализации может привести к ущемлению национальных интересов.

Средние предприятия гораздо в большей степени зависят от конъюнктуры внутреннего рынка, теснее связаны с национальными интересами, заинтересованы в проведении протекционистской эко-

номической политики и установлении государством четких «правил игры» на рынке.

Малые предприятия (МП) представляют собой наиболее массовую форму предпринимательства, что и позволяет им в значительной мере определять социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. Малые предприятия действуют главным образом на местных рынках и связаны с местными потребителями. Высокая адаптация малого бизнеса и массовый охват практически всех сфер национального рынка, характерные для малого предпринимательства, обеспечивают экономике устойчивость и способствуют политической стабильности.

По территориальной принадлежности

По распространению деятельности на различных территориях предпринимательство подразделяется на: местное, региональное, национальное и международное.

Местное предпринимательство — это предпринимательская деятельность, осуществляемая на местном уровне. Как правило, на местный уровень ориентированы малые предприятия, которые используют имеющиеся источники сырья и направлены на удовлетворение платежеспособного спроса на данной территории.

Региональное предпринимательство представляет собой предпринимательскую деятельность, которая осуществляется в рамках региона. Региональное предпринимательство могут представлять как малые и средние предприятия, так и крупные предпринимательские структуры.

Национальное предпринимательство представлено совокупностью отечественных предпринимательских структур в масштабе отдельно взятого государства.

Международное предпринимательство — предпринимательская деятельность, в которой совместно участвуют фирмы разных стран и используется международный капитал.

По отношению к закону

В соответствии с этим принципом выделяют законное и незаконное предпринимательство.

Законное предпринимательство — предпринимательская деятельность, осуществляемая в строгом соответствии с правовой базой.

Незаконное предпринимательство — в уголовном праве РФ — преступление в сфере экономики, объективную сторону которого составляет предпринимательская деятельность без регистрации либо без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение обязательно, или с нарушением условий лицензирования, если это деяние причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере.

По используемой технологии

В зависимости от использования в предпринимательской деятельности инноваций выделяют две модели предпринимательского поведения: *традиционную (классическую) и инновационную*.

Традиционная (классическая) модель ориентирована на использование рутинной, шаблонной технологии, направленной на воспроизводство известных продуктов труда с расчетом на максимум использования имеющихся ресурсов,

Инновационная модель является полной противоположностью классической, поскольку в ее основе лежит использование новых технологий, постоянного поиска новых возможностей производства новых товаров, современного инновационного менеджмента, прогрессивной системы маркетинга и др. По сути, эта модель является творческо-поисковой, прогрессивной, которая двигает развитие всей хозяйственной системы.

Основные типы и виды предпринимательской деятельности

Полноценно предпринимательство функционирует только в рыночной экономике. В командно-административной экономике предприятия функционируют в строгом соответствии с централизованным планом, который необходимо выполнять любой ценой. Цель такой системы — план, а не человек с его потребностями и запросами. Наглядный пример этого — гипертрофированное развитие военно-промышленного комплекса СССР в ущерб отраслям товаров широкого потребления. Однако говорить однозначно, что плановая экономика — это плохая система, нельзя. Именно плановая экономика в СССР была основой победы в Великой Отечественной войне. Что касается системы планирования, то оно сегодня успешно используется во многих промышленно-развитых странах (Италия, Франция,

Япония и др.), но только в форме составления перспективных, стратегических планов. Основная их цель — не указание конкретным предприятиям, что делать, как делать и кому продавать продукцию, а формирование качественных стратегических ориентиров развития всей хозяйственной системы, которые обеспечивают экономическую и в целом национальную безопасность.

Предпринимательская деятельность предполагает *субъекты и объекты предпринимательства* (рис. 4.2).

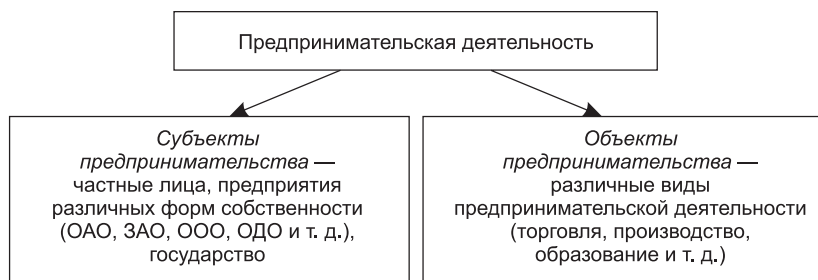


Рис. 4.2. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности

Принимая во внимание основные направления предпринимательской деятельности, различают *производственное, финансовое и коммерческое предпринимательство*.

Производственное предпринимательство — это хозяйственная деятельность в сфере производства, которая предполагает выпуск товаров и оказание услуг. Это вид предпринимательства является основным.

Финансовое предпринимательство — это вид предпринимательской деятельности в финансовой сфере (продажа и покупка ценных бумаг, валюты, банковская деятельность, страхование и т. д.).

Коммерческое предпринимательство — это вид предпринимательской деятельности, предполагающий куплю-продажу товаров в сфере обращения. Данный вид деятельности не связан с процессом производства и поэтому считается не основной функцией предпринимательства.

Вместе с тем, в России, согласно данным статистики, на торговло-посредническую деятельность и общественное питание приходится порядка 46 % малых предприятий.

4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

К основным организационно-правовым формам предпринимательства в соответствии с ГК РФ относят: *хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия* (рис. 4.3).

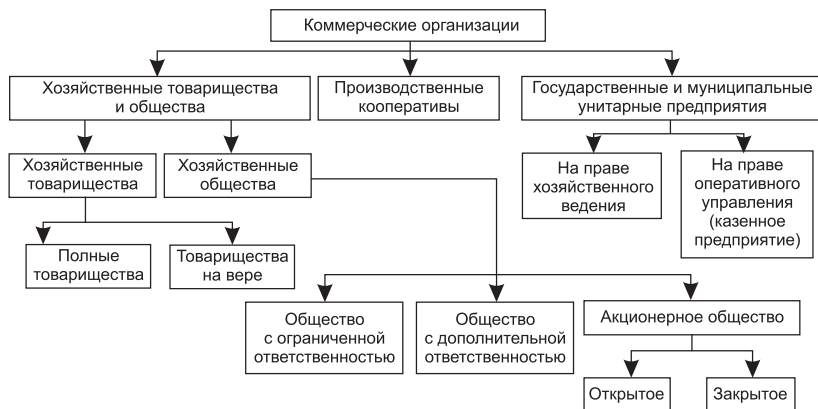


Рис. 4.3. Организационно-правовые формы предпринимательства

Хозяйственные товарищества

Товарищество — договорное объединение участников для осуществления предпринимательской деятельности.

Хозяйственными товариществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли складочным капиталом. Вкладом в имущество хозяйственного товарищества могут быть *деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права*, имеющие денежную оценку.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитные товарищества).

Полное товарищество — это объединение двух или более лиц для осуществления предпринимательской деятельности с целью получения прибыли, участники которого лично участвуют в делах

товарищества и каждый несет полную ответственность по обязательствам товарищества не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом.

Основные черты полного товарищества:

1. Действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми участниками товарищества.
2. Представляет собой коммерческую организацию (цель организации — получение прибыли).
3. Управление деятельностью осуществляется по общему согласию всех участников.
4. Не может быть создано одним лицом, и лицо может быть участником только одного полного товарищества.
5. Участники несут по его обязательствам ответственность принадлежащим им имуществом.
6. Прибыль в полном товариществе распределяется между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — это объединение двух или более лиц для осуществления предпринимательской деятельности, в котором одни участники (*полные товарищи*) несут полную ответственность по обязательствам товарищества, как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а другие (*коммандитисты или вкладчики*) отвечают только своим вкладом.

Особенности товарищества на вере:

1. Управление товариществом осуществляют *полные товарищи*, а *вкладчики* не имеют права участвовать в управлении товариществом и оспаривать действия по ведению дел полных товарищей.
2. При ликвидации товарищества на вере вкладчики имеют преимущественное право перед полными товарищами на получение вкладов из имущества товарищества, оставшегося после удовлетворения требований кредиторов.

Прибыль и убытки распределяются между участниками товарищества на вере пропорционально их долям в складочном капитале.

Хозяйственные общества

Общество — коммерческая организация с разделенным на доли уставным капиталом.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме: общества с ограниченной ответственностью (ООО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО), открытого акционерного общества (ОАО), закрытого акционерного общества (ЗАО).

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участниками общества могут быть граждане и юридические лица, при этом число участников не должно быть более 50.

Размер уставного капитала общества должен быть не менее 100 МРОТ, установленного федеральным законом на дату представления документов для государственной регистрации общества, как правило, пропорционально их долям в уставном капитале.

Высшим органом управления общества является общее собрание участников, число голосов каждого из которых на собрании пропорционально его доле в уставном капитале. Уставом общества может быть предусмотрено образование совета директоров (наблюдательного совета) как исполнительного коллегиального органа. Управление текущей деятельностью ООО осуществляется единоличным исполнительным органом, либо самостоятельно, либо совместно с коллегиальным исполнительным органом.

Организационно-правовая конструкция **общества с дополнительной ответственностью (ОДО)** практически полностью совпадает с основой ООО, за исключением того, что участники ОДО могут быть привлечены к имущественной ответственности по долгам общества их личным имуществом, причем в солидарном порядке.

Следует отметить, что размер этой ответственности ограничен, он касается не всего их имущества, как в полном товариществе, а только его части — в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов в уставный капитал, определяемом учредительными документами общества.

Акционерное общество

Акционерное общество (АО) — коммерческая организация, уставный капитал которой образуется за счет номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами и удостоверяющих обязательственные права этих акционеров.

Общие характерные черты АО:

1. АО — это, прежде всего, коммерческая структура (основная цель деятельности — прибыль).
2. Уставный капитал АО разделен на определенное число акций. Акция — ценная бумага, наделяющая любого ее владельца равными правами.
3. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам, а общество не отвечает по долгам своих участников.

В настоящее время данная организационно-правовая форма является наиболее распространенной конструкцией организации предприятий. Это обусловлено ее преимуществами по сравнению с другими формами.

К основным *преимуществам* АО следует отнести:

- возможность привлечения денежных средств путем эмиссии ценных бумаг;
- сведение к минимуму хозяйственного риска;
- ограничение ответственности акционеров при достаточно высоком уровне экономической заинтересованности предприятия в целом;
- наличие эффективного правового механизма деятельности АО.

Уставный капитал является экономической базой деятельности АО. Уставный капитал АО составляется из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Уставный капитал фирмы — стоимостная оценка вкладов, инвестированных собственниками (участниками, учредителями) в имущество организации.

При формировании АО уставный капитал формируется за счет средств, вносимых учредителями в качестве оплаты приобретаемых ими акций.

Уставный капитал АО образуется *двумя способами* (рис. 4.4).

Первый способ



Второй способ



Рис. 4.4. Процесс формирования ОАО и ЗАО

Таблица 4.9

Отличительные особенности ОАО и ЗАО

Открытое (ОАО)	Закрытое (ЗАО)
Проводит открытую подписку на выпускаемые акции; свободно их продает на рынке ценных бумаг. Таким образом, число учредителей и акционеров не ограничено	Не имеет право проводить открытую подписку на акции. Число участников не должно превышать 50. При увеличении участников сверх нормы преобразуется в ОАО, ООО или производственный кооператив
Владельцы акций могут свободно отчуждать принадлежащие им акции без согласования с другими акционерами данного общества	Акции могут распределяться только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц
Уставный капитал должен быть не менее 1000 МРОТ	Уставный капитал должен быть не менее 100 МРОТ
Обязательная публикация годового отчета, бухгалтерского баланса, отчета о прибыли и убытках	Участники ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества

Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров. Каждая обыкновенная акция дает акционеру один голос.

Общее руководство деятельностью общества осуществляет совет директоров (наблюдательный совет), за исключением решения вопросов, отнесенных законом к исключительной компетенции общего собрания.

Основные виды акций

- **Акция** — ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, свидетельствующая о паевом взносе ее собственника в уставный капитал общества и дающая ему право на получение дивиденда.
- **Дивиденд** — это часть прибыли акционерного общества, то есть доход, который получает владелец акции.

Акции имеют *номинальную стоимость*, по которой она продается на первичном рынке, и *рыночную (реальную) цену*, по которой акции котируются (оцениваются) на вторичном рынке ценных бумаг.

Рыночная стоимость акции ($A_{\text{рын}}$) имеет тесную связь с номинальной стоимостью ($A_{\text{ном}}$) и зависит от уровня *дивиденда и банковской ставки*.

Рыночную цену акции можно определить по следующей формуле:

$$A_{\text{рын}} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Банковский процент}} \times 100 \%$$

или

$$A_{\text{рын}} = \frac{\text{Уровень дивиденда (\%)}}{\text{Банковский процент}} \times A_{\text{ном}}$$

Различают следующие виды акций:

Обыкновенные акции — ценные бумаги, владельцы которых имеют право голоса на общем собрании акционеров и право управления АО и получают дивиденд в зависимости от финансового результата (прибыли) АО.

Привилегированные акции — ценные бумаги, владельцы которых получают строго фиксированный дивиденд вне зависимости от прибыльности АО. Владельцы этих акций не имеют права голоса на общем собрании акционеров и не принимают участие в управлении АО.

Суммарный номинал привилегированных акций не может превышать 25 % уставного капитала.

Акции продаются и покупаются (обращаются) на фондовой бирже. Кроме акций АО может выпускать *облигации*, которые являются разновидностью ценных бумаг.

Облигация — это ценная бумага, представляющая собой обязательства эмитента по выплате инвестору (владельцу облигации) основной суммы долга и процентов в виде фиксированных платежей в определенные условиями эмиссии моменты времени.

Производственные кооперативы

Производственный кооператив (артель) — это объединение лиц для совместного ведения хозяйственной деятельности и на началах их личного трудового и иного участия, первоначальное имущество которого складывается из паев членов кооператива.

Участниками кооператива могут быть граждане и юридические лица, при этом число членов кооператива, не принимающих личного трудового участия в его деятельности, не может превышать 25 % числа членов кооператива, принимающих личное трудовое участие в его деятельности. Число членов кооператива не может быть менее 5. Производственный кооператив — это самая демократическая форма организации предприятия.

Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их личным трудовым и (или) иным участием, размером паевого вноса. Члены общества несут субсидиарную (солидарную) ответственность по обязательствам кооператива в размерах и в порядке, предусмотренными уставом. Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов.

Государственные или муниципальные унитарные предприятия

Государственное (муниципальное) унитарное предприятие — это юридическое лицо, учрежденное государством либо органом местного самоуправления в предпринимательских целях или в целях выпуска общественно-необходимых товаров (производства работ или оказания услуг), имущество которого находится в государственной (муниципальной) собственности.

В учредительных документах унитарного предприятия должны быть определены предмет и цели его деятельности.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия не могут осуществлять любые виды деятельности и занимаются только теми видами содействия, которые определены собственником и перечислены в уставе.

Возглавляет предприятие руководитель (генеральный директор, директор), который назначается на должность и освобождается от нее уполномоченным собственником органом и ему подотчетен. Имущество унитарного предприятия неделимо и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

В зависимости от прав на передаваемое государственное (муниципальное) имущество унитарные предприятия подразделяются на основанные *на праве хозяйственного ведения и оперативного управления имуществом*.

Унитарные предприятия, основанные **на праве хозяйственного ведения**, создаются по решению уполномоченного на то государственного или муниципального органа и существуют за счет самостоятельно извлеченной прибыли.

Унитарное предприятие, основанное **на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие)**, может создаваться только на базе федеральной собственности для производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), при этом возможно использование бюджетных средств.

Перечисленные виды юридических лиц являются коммерческими, и в соответствии с ГК РФ в иных формах коммерческие организации в России создаваться не могут.

5. ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Экономические проблемы, которые решают предприниматели, иногда побуждают их к сотрудничеству друг с другом через различные формы кооперации. Стремление к сотрудничеству предпринимателей вызвано, как правило, задачей повышения эффективности предпринимательской деятельности за счет целенаправленной координации участников.

Выделяют следующие формы объединения предпринимательских структур (табл. 4.10).

Таблица 4.10

Основные формы объединения предпринимательских структур

Основные формы объединения субъектов хозяйствования						
Картель	Консорциум	Концерн	Трест	Синдикат	Холдинг	Финансово-промышленные группы (ФПГ)

Картель — объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, рынках сбыта, условиях продажи, ценах, сроках платежей и т. д.

Консорциум — временное соглашение предпринимателей по осуществлению крупномасштабных экономических программ.

Концерн — объединение предпринимательских структур (промышленных, финансовых, торговых), которые формально сохраняют свою самостоятельность, но фактически подчинены финансовому контролю и руководству группы предпринимателей или одному бизнесмену.

Трест — объединение предпринимателей, которые полностью теряют свою производственную, коммерческую, юридическую самостоятельность и подчиняются единому органу управления.

Синдикат — добровольное объединение предпринимательских структур с целью координации и централизации снабжения производственной деятельности и сбыта продукции.

Холдинг — акционерное общество, которое, используя свой финансовый капитал, приобретает контрольные пакеты акций других предприятий с целью установления над ними контроля.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) — объединение активов предпринимательских структур с целью реализации крупных инвестиционных программ.

Помимо указанных форм объединения предпринимателей, следует выделить различные *ассоциации и союзы предпринимателей*.

Ассоциации и союзы предпринимателей — организации предпринимателей, предназначенные для выражения и отстаивания интересов своих членов перед профсоюзами, конкурентами и правительством.

Впервые возникли в Великобритании, Германии, Австрии в конце XVIII — начале XIX в. и представляли собой объединения предпринимателей отдельных областей, городов, отраслей промышленности. Они добивались установления выгодных им таможенных пошлин, транспортных тарифов и вели совместную борьбу против наемного труда в лице профсоюзов. Основными методами борьбы первых союзов предпринимателей против рабочего класса были «черные списки», объявление локаутов, создание специальных противостачечных фондов и т. п. По мере усиления концентрации производства и перерастания капитализма свободной конкуренции в монополистическую стадию процесс организации буржуазии приобретает новое ускорение. Усиливается централизация ассоциаций и союзов предпринимателей, расширяются их функции в экономической, социальной и политической жизни. В 1870 г. в Германии насчитывалось 27 союзов предпринимателей, в 1880 г. — свыше 100, а к началу XX в. — свыше 1000. Первым общенациональным союзом предпринимателей стала Национальная ассоциация промышленников (НАП). Она была создана в 1895 г. в США.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Предприниматель — это субъективный (личностный) фактор воспроизводства, способный на инициативной и инновационной основе, не боясь полной экономической ответственности, идти на риск и особым, рациональным образом соединять другие факторы производства так, чтобы в перспективе появлялся дополнительный доход.

Внешняя среда предпринимательства — это сложная, многомерная, полифункциональная система, выступающая в виде структурно-пространственного окружения.

Внутренняя среда предпринимательства — это совокупность внутренних условий и факторов, в которых осуществляется предпринимательская деятельность.

Юридическое лицо — организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать или осуществлять имущественные и личные неимущественные права, выполнять обязанности, быть истцом и отвечать в суде.

Предприятие — это самостоятельная хозяйственная единица, организованная для выпуска продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественного спроса и получения прибыли.

Товарищество — договорное объединение участников для осуществления предпринимательской деятельности.

Общество — коммерческая организация с разделенным на доли уставным капиталом.

Акционерное общество — коммерческая организация, уставный капитал которой образуется за счет номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами и удостоверяющих обязательственные права этих акционеров.

Уставный капитал фирмы — стоимостная оценка вкладов, инвестированных собственниками (участниками, учредителями) в имущество организации.

Акция — ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, свидетельствующая о паевом взносе ее собственника в уставный капитал общества и дающая ему право на получение дивиденда.

Дивиденд — это часть прибыли акционерного общества, то есть доход, который получает владелец акции.

Облигация — это ценная бумага, представляющая собой обязательства эмитента по выплате инвестору (владельцу облигации) основной суммы долга и процентов в виде фиксированных платежей в определенные условиями эмиссии моменты времени.

Производственный кооператив (артель) — это объединение лиц для совместного ведения хозяйственной деятельности и на началах их личного трудового и иного участия, первоначальное имущество которого складывается из паев членов кооператива.

Государственное (муниципальное) унитарное предприятие — это юридическое лицо, учрежденное государством либо органом местного самоуправления в предпринимательских целях или в целях выпуска общественно-необходимых товаров (производства работ или оказания услуг), имущество которого находится в государственной (муниципальной) собственности.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. В чем заключается, на ваш взгляд, сущность предпринимательства? Перечислите основные признаки предпринимательства.
2. Какие функции предпринимательство выполняет в рыночной экономике?
3. Что такое предпринимательская среда и какое влияние она оказывает на развитие субъектов хозяйствования?
4. Назовите основные признаки юридического лица и дайте им краткую характеристику.
5. В чем состоит основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих предприятий?
6. Сформулируйте основные отличия инновационной модели предпринимательского поведения от традиционной модели. Что лежит в основе инновационной модели предпринимательства?
7. Назовите основные организационно-правовые формы предпринимательства в России. Какая форма организации предприятий в настоящее время доминирует в отечественной экономике и почему?
8. Назовите характерные особенности акционерных обществ (АО). В чем состоят преимущества АО перед другими формами организации предприятий?
9. Каковы, на ваш взгляд, основные задачи и проблемы ассоциаций и союзов предпринимателей в современной России?
10. Какое место в современной рыночной экономике развитых стран отводится малому бизнесу? В чем главные проблемы развития малого бизнеса в России?

ТЕСТЫ

1. **К основным признакам предпринимательства не относится:**
 - а) деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли;
 - б) экономическая свобода в выборе направлений хозяйственной деятельности;

- в) деятельность, связанная с нейтрализацией внешних эффектов;
 - г) личная материальная и юридическая ответственность за результаты хозяйствования;
 - д) инновационный характер деятельности.
2. **Предпринимательство в экономике выполняет следующие функции:**
- а) экономическую;
 - б) социальную;
 - в) инновационную;
 - г) технологическую;
 - д) все ответы неверны;
 - е) верны ответы а), б), в).
3. **К основным признакам юридического лица относятся:**
- а) имущественная обособленность и имущественная ответственность;
 - б) самостоятельность и организационное единство;
 - в) производственно-технологический базис предприятия;
 - г) инновационное обеспечение производственного процесса;
 - д) верны ответы а), б);
 - е) верны ответы а), б), в).
4. **Общей характерной особенностью коммерческих и некоммерческих структур является:**
- а) формирование венчурного капитала;
 - б) реализация социальных проектов;
 - в) распределение прибыли между участниками;
 - г) наличие юридического лица.
5. **С точки зрения привлечения дополнительных финансовых ресурсов для развития бизнеса, наиболее выгодное положение занимает:**
- а) полное товарищество;
 - б) товарищество на вере;
 - в) акционерное общество;
 - г) общество с ограниченной ответственностью.

6. **Основным признаком коммерческой организации является:**
 - а) уплата налогов в соответствии с действующим законодательством;
 - б) ориентация на социальные цели;
 - в) получение и распределение прибыли между участниками;
 - г) ведение благотворительной деятельности;
 - д) социальная ответственность бизнеса.
7. **Характерным признаком открытого акционерного общества является:**
 - а) число участников общества, не превышающее 50 человек;
 - б) свободное отчуждение акций;
 - в) уставный капитал общества не более 100 МРОТ;
 - г) распределение ценных бумаг только среди учредителей.
8. **При определении рыночной стоимости акции необходимо учитывать:**
 - а) стоимость имущества фирмы;
 - б) уровень дивиденда и суммарных активов организации;
 - в) сумму дивиденда и уровень банковского процента;
 - г) эффективность использования основных и оборотных фондов.
9. **Суммарный номинал каких ценных бумаг не может превышать 25 % уставного капитала:**
 - а) именных акций;
 - б) обыкновенных акций;
 - в) привилегированных акций;
 - г) кумулятивных акций;
 - д) обыкновенных облигаций.
10. **Объединение предпринимателей, которые полностью теряют свою самостоятельность и подчиняются единому органу управления — это:**
 - а) консорциум;
 - б) синдикат;
 - в) холдинг;
 - г) трест;
 - д) финансово-промышленные группы.

ЗАДАЧИ

1. Реальный капитал акционерного общества «Мега-плюс» составляет 6 млн долл. Валовая прибыль АО составляет 1 млн. долл. Норма накопления — 50 %. Из чистой прибыли предприятия 200 тыс. долл. идет на выплату премий сотрудникам общества, 40 тыс. долл. — на уплату налогов. Оставшаяся часть денежных средств — на выплату дивидендов.

Определить:

- а) дивиденд на акцию номиналом 100 долл.;
 - б) учредительскую прибыль фирмы, если все акции проданы, а норма банковского процента составляет 6 %.
2. Акционерное общество «Маяк» выпустило 800 простых акций и 200 привилегированных, а также 100 облигаций. Номинальная стоимость каждой ценной бумаги 100 тыс. руб. Купон по облигациям составляет 10 %. Дивиденд по привилегированным акциям составляет 16 %. Прибыль к распределению составляет 20 000 тыс. руб.

На основании данных:

- а) определите дивиденд от прибыли;
 - б) расположите держателей ценных бумаг по степени убывания доходности.
3. Акционерное общество (АО) в будущем году планирует выпустить 50 000 простых акций. Рыночная стоимость одной такой акции составляет 10 руб. Планируется выпустить привилегированные акции на сумму 150 тыс. руб. с 5 % дивидендом. Определите доходность одной простой акции, если чистый доход АО может составить 20 тыс. руб.
 4. Предприниматель решил приобрести оборудование стоимостью 2 млн руб. на срок службы в один год. Затраты на производство и реализацию продукции составляют 12 млн руб., а выручка от реализации — 4 млн руб.

Необходимо определить:

- 1) планируемую норму чистой прибыли;
- 2) экономическую целесообразность приобретения оборудования, если используются заемные средства при банковской ставке а) 15 %, б) 25 %.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Из истории российского предпринимательства¹

Исторически первым зародилось торговое предпринимательство. Основным действующим лицом на Руси издревле являлся купец. Само слово «купец» вошло в русский язык еще на первоначальном этапе отечественной истории, в «варяжский период». Этим словом именовался всякий, кто занимался торговлей, то есть продавал что-либо, или наоборот, что-либо покупал.

Именно купец становился главным носителем предпринимательских начал в торговой сфере экономической жизни Руси.

Первоначальной формой торговли на Руси была караванная. Причем караван — это не только способ перемещения товаров, но и активная торговля ими по пути следования, как видно из записок Афанасия Никитина. Это была разовая, или эпизодическая торговля. Затем, с середины XIV в., эта форма торговли дополнилась более развитой — ярмарочной (то есть ежегодной), или периодической. Первые из русских ярмарок появились, согласно летописным данным, в 1347 г. в Смоленске и в 1366 г. близ Нижнего Новгорода.

Позже в России стала формироваться оседлая, или постоянная торговля, которая утвердила себя и стала преимущественной лишь в конце XIX в. Вместе с тем было бы, наверное, неправильным считать, что названные выше формы торговли сменяли одна другую. Долгое время они существовали вместе, дополняя друг друга.

В эпоху великих реформ с 60-х гг. XIX в. начинается развитие биржевой торговли и биржевого предпринимательства в России.

Всего к началу первой мировой войны в России функционировало свыше 90 бирж; они явились мощным катализатором подъема экономики России.

¹ При подготовке рубрики использованы материалы: *Даль В. И.* Толковый словарь живого великого русского языка. — М., 1980; *Галаган А. А.* История предпринимательства российского. От купца до банкира. — М., 1998; *Барышников М. Н.* История делового мира России. — М., 1997; *Берлин П. А.* История предпринимательства. — М., 1996; *Ананич Б. В.* Банкирские дома в России. Очерки истории частного предпринимательства. — СПб. — 1995; *Абалкин Л. И.* Заметки о российском предпринимательстве. — М., 1997.

Однако следует отметить, что российский купец и промышленник не любил биржу, предпочитая совершать торговые сделки в трактирах и ресторанах. Вполне возможно, что в России вплоть до 1917 г. стойко удерживалась традиция непосредственного сбыта — через закупки.

Однако факт остается фактом: биржа, как одна из высших форм рынка, прочно утвердилась в хозяйственной системе России. Опыт российских предпринимателей в этой сфере был с успехом использован в годы НЭПа, когда в СССР действовало 118 бирж (по данным на январь 1926 г.).

К началу Первой мировой войны Россия по структуре внутренней торговли и торгового предпринимательства стояла в ряду цивилизованных стран Европы и мира.

Особое место в развитии торгового предпринимательства принадлежит Екатерине II — одной из выдающихся личностей на российском троне. Она сделала то, чего не посмели сделать ее предшественники: до небывалых ранее масштабов расширила личные и индивидуальные права купечества, освободила его от «презрительной подушной» подати, то есть избавила «от большого невольничества», как писали сами купцы. А самое главное, Екатерина II предоставила купцам реальные «свободы» и «вольности» в их предпринимательских делах.

Именно торговое предпринимательство обеспечило России материально-финансовую базу для перехода к цивилизованной модели экономического развития.

Торговое предпринимательство было своеобразной основой для развития *промышленного предпринимательства*.

Приведем выдержку из книги М. Н. Барышникова: «Русские фабрики были построены и оборудованы русским купечеством. Промышленность России вышла из торговли... И если результаты говорят сами за себя, торговое сословие было в своей массе здоровым».

Развитие промышленного предпринимательства самым тесным образом связано с реформаторским курсом Петра I, который осуществил широкомасштабные преобразования, охватывающие все стороны российской жизни: государственное устройство, быт, нравы, образование и, в первую очередь, экономику страны. Российский царь оставил после себя 233 фабрики и завода.

«Грозя суровою дубиною правительственных репрессий и маня щедрыми милостями, Петр Великий втягивал крупных капитали-

стов, вышедших из рядов купечества, на путь фабрично-заводской деятельности». Первые торгово-промышленные компании Петр I создавал явочным порядком. Стремясь к привлечению купечества в создании торгово-промышленных компаний, Петр предоставил ему серьезные льготы и привилегии: монопольное право на производство своих изделий, огромные беспроцентные ссуды, освобождение от пошлин, право иметь крепостных и др. Он даже пошел на то, что в 1711 г. отменил царскую коммерческую монополию на все товары, за исключением водки, хлеба, табака и соли.

Следует признать, что полного размаха промышленного предпринимательства в России вплоть до начала 60-х гг. практически не было. Своеобразным тормозом его развития выступало крепостное право, которое предопределяло динамику экономической жизни России.

Особую роль в экономике России сыграла реформаторская деятельность великого преобразователя императора Александра II и его талантливых сподвижников. Освобождение крестьян от крепостнической зависимости послужило освобождением производительных сил страны от сковывающих пут отсталой экономической системы.

Переход на капиталистическую модель сопровождался учредительством новых структур, соответствующих новому типу рыночных отношений. Ведущее место среди них заняли акционерные объединения, которые носили разные названия («компании», «общества», «товарищества» и др.). С целью ускорить движение частных капиталов в развитие промышленности правительство Александра II в 1857 г. понижает проценты по вкладам «с целью заставить капиталы выйти из банковских гаваней и пуститься в широкое промышленное плавание».

И это принесло результаты. Так, если в 1849–1852 гг. было образовано всего 3 акционерных компаний, то уже в 1857 г. — 14, в 1858 г. — 39, в 1859 г. — 57, и к началу великих реформ в России насчитывалось 128 акционерных компаний. Однако подлинный расцвет акционерного дела в России начинается в эпоху великих реформ. Уже в первые два года перевода экономики на капиталистическую (рыночную) модель развития было учреждено 357 акционерных обществ, из них 53 железнодорожных, 73 банковских, 163 промышленных.

Еще более стремительный разгон акционерное предпринимательство получило в XX в. Например, с 1910 по 1913 г. в России возникло

774 акционерных компании с совокупным капиталом 1114 млн руб. Всего же их к началу Первой мировой войны насчитывалось в России 2263.

Отдавая должное трудам и целеустремленности крупнейших промышленных предпринимателей, олицетворяющих индустриальное развитие России, необходимо *выделить особую роль малого промышленного предпринимательства*. Гибко реагируя на потребности потребителя, формируя свои «ниши» в широком спектре промышленного производства, создавая новые рабочие места, отечественные предприниматели «средней руки» своей деятельностью создавали современный индустриальный облик российской экономики.

Тема 5

ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

Издержки производства не оказывали бы никакого влияния на конкретную цену, если бы они не воздействовали на предложение.

*Джон Стюарт Милль (1806–1873),
английский экономист,
философ и общественный деятель*

1. Модель индивидуального воспроизводства предприятия.
2. Производственные ресурсы предприятия.
3. Издержки предприятия.
4. Прибыль фирмы: понятие и сущность. Формирование и распределение прибыли.

1. МОДЕЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие является основной производственной единицей национальной хозяйственной системы. Предприятие имеет определенную отраслевую принадлежность и занимает свое особое место в национальной экономике. Экономика любого государства, в свою очередь, представляет единый комплекс взаимосвязанных отраслей в пределах территориальной целостности.

С позиции формирования совокупного общественного продукта и национального дохода общественное производство можно подразделить на две взаимосвязанные сферы:

- материальное производство;
- непроизводственная сфера.

Материальное производство включает: промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство, связь (обслуживание материального производства), торговлю и общественное питание, и прочие виды производства.

Непроизводственная сфера включает: организации здравоохранения и физической культуры, органы социального обеспечения, систему образования, науку и научное обслуживание, органы государственной власти и управления и др.

В данной теме нас интересует непосредственно сфера материального производства, и поэтому мы будем рассматривать вопросы, которые касаются именно этой области.

Сфера материального производства включает отрасли, в которых создаются объективно-необходимые продукты (средства производства и предметы потребления) и условия для жизни и развития общества.

Следует отметить, что разделение экономики на отрасли является следствием исторического процесса развития общественного разделения труда.

Отрасль — это группа качественно однородных хозяйственных единиц, характеризующихся соответствующими условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукцией и выполняющих целевую функцию в национальной экономике.

Каждая из специализированных отраслей, в свою очередь, подразделяется на комплексные отрасли и виды производств. Например, в составе промышленности насчитывается более десяти крупных отраслей: электроэнергетика, топливная промышленность, черная металлургия, цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, промышленность строительных материалов и др.

С данной позиции создание материальных благ — прерогатива сферы материального производства, а более конкретно основной его ячейки — предприятия.

Производство — это процесс создания экономических благ для удовлетворения потребностей человека.

Предприятие в целях получения прибыли осуществляет производственную деятельность. Производственная деятельность фирмы

представляет собой непрерывный процесс. Приобретая путем купли-продажи средства и предметы труда и осуществляя наем рабочей силы, фирма организует *процесс производства, выпуска товаров*.

Индивидуальное воспроизводство предприятия — это непрерывно повторяющийся процесс производительного соединения факторов производства с целью создания товаров, получения дохода в рамках относительно обособленных звеньев экономики, основанных на частном разделении труда.

Отправной точкой воспроизводства является **кругооборот капитала**. Это заключается в следующем. В результате реализации промышленной продукции первоначально ассигнованные ранее денежные ресурсы возмещаются фирме, которая, в свою очередь, направляет на возмещение израсходованных факторов производства. Затем этот процесс повторяется вновь и вновь. Данное явление в экономической теории носит название **кругооборота капитала**.

Кругооборот капитала — последовательное движение стоимости факторов производства через стадии производства и обращения.

Кругооборот фондов фирмы представляет собой движение стоимости факторов производства через сферы производства и обращения, в результате чего она (стоимость) проходит три стадии и последовательно принимает *денежную, производительную и товарную формы*.

Стадии производственного цикла (рис. 5.1) можно представить в виде следующей модели:

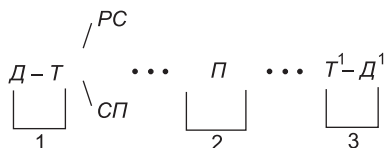


Рис. 5.1. Экономическая модель индивидуального воспроизводства: D — первоначальная авансируемая стоимость (капитал); T — факторы производства (товар); PC — рабочая сила; $СП$ — средства производства; P — процесс производства товаров и услуг; T^1 — производственные продукты; D^1 — возросшая первоначально авансированная стоимость

На первой стадии приобретаются необходимые факторы производства (средства производства и рабочая сила), что создает предпосылки для организации производства.

На второй стадии происходит процесс производственного потребления факторов производства, который завершается созданием товара. **На третьей, заключительной стадии** совершается реализация продукции, товар превращается в деньги, а затем весь процесс начинается снова.

В любой момент времени фонды фирмы в определенной пропорции находятся во всех *трех формах*: *денежной, производительной и товарной*. Собственно этим обеспечивается непрерывность производственного процесса.

Эта важная закономерность в свое время была отмечена К. Марксом: «Чтобы процесс производства шел непрерывно, элементы оборотного капитала должны быть также постоянно закреплены в этом процессе, как и элементы основного капитала»¹.

Первая и третья формы (денежная и товарная) функционируют в сфере обращения, образуя в своем единстве **фонды обращения**.

Вторая форма (производительная) — это феномен среды производства; образует **производственные фонды**.

Оборот фондов и его время

Кругооборот фондов, рассматриваемый как непрерывный, постоянно повторяющийся процесс, представляет собой оборот фондов фирмы. Однако между кругооборотом и оборотом имеется различие. Например, в процессе *одного кругооборота* предприятию возвращается *часть первоначально авансированного капитала*, а в течение *одного оборота* *вся стоимость авансированного капитала*.

Поэтому, чтобы фирме вернулся первоначально вложенный капитал, видимо, необходимо повторить несколько кругооборотов.

Время оборота есть период, в течение которого фирме полностью возмещается первоначально авансированный капитал.

Время оборота распределяется на время производства и время обращения (рис. 5.2).

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24.

Время оборота	
Время производства	Время обращения

Рис. 5.2. Время оборота авансированного капитала

Сокращение времени оборота — один из значительных резервов повышения эффективности производства, ибо позволяет при тех же самых ресурсах произвести за данный период времени больше продукции.

Время производства включает в себя:

- а) время нахождения сырья, материалов и оборудования в производственном процессе;
- б) период, то есть время, в течение которого предметы труда преобразуются в товар.

Время обращения включает в себя время, которое затрачивается на покупку необходимых факторов производства, а также время на реализацию товаров.

Скорость оборота измеряется числом оборотов ресурсов, совершаемых в течение года. Число оборотов определяется по формуле:

$$n = O / t,$$

где n — число оборотов в год; O — принятая единица времени (год — 12 месяцев); t — время оборота производственных ресурсов.

Итак, **время оборота** — это период, в течение которого ресурсы, пройдя сферы производства и обращения, возвращаются к исходной (денежной) форме.

2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конечный результат работы предприятия определяется, в том числе, и тем, какими **факторами производства** оно располагает.

Производственные ресурсы предприятия — это различного рода средства, запасы, товарно-материальные ценности, необходимые для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Производственные ресурсы предприятия — это факторы производства, функционирующие в замкнутом воспроизводственном цикле предприятия.

К производственным ресурсам относят: *основные средства, оборотные средства, трудовые ресурсы* (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Производственные ресурсы предприятия

Виды ресурсов	Содержание
Основные средства	Средства труда, которые участвуют многократно в производственных циклах, сохраняя свою натуральную форму, постепенно перенося свою стоимость на созданные продукты или услуги
Оборотные средства	Активы организации, которые однократно используются в производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на произведенный продукт
Трудовые ресурсы	Часть трудоспособного населения, которая располагает совокупностью физических и интеллектуальных способностей и может участвовать в производственном цикле

Основные средства

К основным средствам (ОС) обычно относят: здания, сооружения и передаточные устройства, рабочие и силовые машины, вычислительную технику, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и др.

Основные средства — средства труда, которые участвуют многократно в производственных циклах, сохраняя свою натуральную форму, постепенно перенося свою стоимость на созданные продукты или услуги.

Основные средства оцениваются по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.

Первоначальная стоимость ОС представляет собой сумму фактических затрат в действующих ценах на приобретение или создание средств труда: возведение зданий и сооружений, покупку, транспортировку, установку и монтаж машин и оборудования.

Восстановительная стоимость ОС представляет стоимость основных средств в новых условиях воспроизводства. Она отражает затра-

ты на приобретение и создание переоцениваемых объектов в ценах, тарифах и других нормативах, действующих на определенную дату.

Остаточная стоимость ОС определяется как разница между первоначальной стоимостью и начисленным износом. Остаточная стоимость характеризует степень изношенности средств труда и позволяет планировать их техническое обслуживание, ремонт и обновление.

Износ основных средств

Основные средства служат в течение длительного времени и подлежат замене по мере их физического или морального износа.

Износ основных средств — частичная или полная утрата основными средствами потребительских свойств и стоимости, как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии.

Различают физический и моральный износ основных средств.

Физический износ средств труда выражается в потере ими технических свойств и характеристик в результате эксплуатации, атмосферных воздействий, условий хранения.

Моральный износ основных средств — снижение стоимости действующих основных средств в результате появления новых их видов, более дешевых и более производительных.

Различают две формы морального износа

Первый вид морального износа связан с тем, что в результате повышения эффективности производства данного вида средств труда происходит их удешевление: машины, приборы и установки, аналогичные производимым ранее, становятся дешевле. В соответствии с этим вновь приобретенные, более дешевые основные фонды начинают переносить на изготавливаемую продукцию меньшую, чем морально устаревшие фонды, стоимость.

Второй вид морального износа связан с появлением новых, качественно более совершенных и более производительных средств труда. Их использование значительно удешевляет производимую продукцию и повышает ее качество. Соответственно происходит обесценивание прежних фондов. Такова неизбежная плата за научно-технический прогресс.

Следует отметить, что каждый вид основных средств имеет срок полезного использования.

Срок полезного использования — это период, в течение которого использование объектов ОС призвано приносить доход организации и служить для выполнения ее бизнес-целей.

Амортизация основных средств

С целью своевременного обновления основных средств предприятия необходимо, чтобы стоимость выбывающих средств была полностью перенесена на готовую продукцию. Этот процесс в экономической теории носит название амортизации основного капитала.

Амортизация — это процесс переноса первоначальной стоимости основных средств по мере их износа на производимую продукцию, превращения ее в денежную форму и накопления финансовых ресурсов в целях последующего воспроизводства основных средств.

По своей сути амортизация — это денежное выражение части стоимости основных средств, перенесенных на вновь созданный продукт.

Для реализации этой задачи предприятие формирует соответствующий фонд, который имеет строго целевое назначение — восстановление основных средств предприятия. Данный фонд является необходимым условием процесса воспроизводства основного капитала на предприятии.

В свою очередь этот процесс предполагает: а) выбор способа амортизации, б) расчет амортизационных отчислений, и наконец, в) формирование амортизационного фонда.

Методы начисления амортизации. В настоящее время существуют различные способы начисления амортизации (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Методы начисления амортизации¹

Метод	Способ расчета
Линейный	Первоначальная стоимость объекта основных средств, умноженная на норму амортизации, исчисленную исходя из срока полезного использования этого объекта

¹ *Арсенова Е. В., Крюкова О. Г.* Справочное пособие в схемах по «Экономике организаций (предприятий)». — М., 2006.

Метод	Способ расчета
Уменьшаемого остатка	Остаточная стоимость объекта ОС на начало отчетного года, умноженная на норму амортизации, исчисленную исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательством РФ
По сумме чисел лет срока полезного использования	Первоначальная стоимость объекта основных средств, умноженная на соотношение, в числителе которого число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе — сумма порядковых чисел лет срока полезного использования
Пропорционально объему продукции (работ)	Натуральный показатель объема продукции (работ) в отчетном периоде, умноженный на соотношение первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема выпуска продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств

Начисление амортизации отражает процесс перенесения части стоимости основных средств на готовый продукт и накопления финансовых ресурсов на полное восстановление и обновление основных средств.

Следует отметить, что предприятие, имея право выбора метода расчета амортизационных отчислений, тем самым управляет процессами накопления собственных финансовых ресурсов, обновления основных средств, а также формирования себестоимости продукции. Поэтому регулирование амортизации является, по сути, составным элементом финансовой и инвестиционной политики субъекта хозяйствования.

Норма амортизации. Для того чтобы предприятие своевременно начисляло амортизационные отчисления, необходимо знать первоначальную стоимость основных средств (Φ) и его норму амортизации (H).

Норма амортизации является основным механизмом в формировании амортизационной политики предприятия. С помощью нормы амортизации регулируется скорость оборота основных средств, а также процесс их воспроизводства.

Норму амортизации можно определить по формуле:

$$H = \frac{\Phi - Л}{Т\Phi} \times 100 \%,$$

где T — срок полезного использования основных средств, лет;
 L — ликвидационная стоимость основных средств, руб.

Из формулы видно, что норма амортизации зависит от срока полезного использования различных видов основных средств. Значение срока полезного использования различных видов ОС зависит от ряда факторов, к которым следует отнести: темпы и направления НТП, возможности производственного аппарата по выпуску новых видов оборудования, соотношения между потребностями и ресурсами в различных видах основных средств и т. п. Расчеты сроков амортизации по конкретным видам основных средств учитывают многие факторы, отражающие их специфические качества и назначение.

Амортизационный фонд. Амортизационный фонд является одним из основных видов финансовых ресурсов, основная цель которых — осуществление различных видов ремонта ОС, а также их приобретения. Он предназначен для простого воспроизводства ОС, замены изношенных средств, вместе с тем, в условиях НТП является источником расширенного воспроизводства ОС.

Амортизационный фонд — это финансовый фонд, который формируется путем аккумулирования амортизационных отчислений в течение всего срока полезного использования объекта основных средств, и предназначенный для финансирования простого и расширенного воспроизводства основных средств субъекта хозяйствования.

Показатели использования основных средств

Повышение уровня использования основных средств является одной из важнейших задач развития всей хозяйственной системы. Эффективное использование ОС оказывает непосредственное воздействие на все стороны расширенного воспроизводства. Уровень использования ОС оказывает влияние на: объем капитальных вложений; темпы развития производства; соотношение между национальным доходом и фондом накопления; степень использования трудовых ресурсов и производительность труда; качество выпускаемой продукции; рост материального благосостояния народа.

Повышение эффективности использования ОС оказывает значительное влияние на объем производства, прибыль, рентабельность.

Критерий экономической эффективности использования ОС определяют как получение экономического эффекта, например роста

производительности общественного труда, увеличение национального дохода.

Критерием эффективности использования ОС на перспективу является повышение производительности труда; на текущий период — отношение национального дохода к стоимости ОС; на предприятии — рентабельность производства, рассчитанная как отношение прибыли к среднегодовой стоимости ОС и нормируемых оборотных средств.

К основным показателям, определяющим эффективность использования ОС, относят:

1. *Показатель фондоотдачи — Φ_o .*

Фондоотдача характеризует выпуск продукции на один рубль ОС и рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных средств:

$$\Phi_o = \frac{П}{С},$$

где $П$ — стоимость произведенной продукции за год, руб.; $С$ — среднегодовая стоимость основных средств, руб.

Если числитель и знаменатель этой формулы разделить на среднесписочную численность, то получим:

$$\Phi_o = \frac{ПТ}{ФВ_{тр}},$$

где $ПТ$ — производительность труда на предприятии; $ФВ_{тр}$ — фондовооруженность труда.

Данная формула показывает связь между производительностью труда и фондовооруженностью. Наиболее эффективным считается условие, при котором производительность труда растет более быстрыми темпами, чем фондовооруженность труда.

2. *Показатель фондоемкости продукции — Φ_e .*

Этот показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$\Phi_e = \frac{С}{П},$$

Данный показатель есть величина, обратная фондоотдаче. Она показывает, какой объем ОС потребовался для выпуска про-

дукции на один рубль. Снижение фондоемкости свидетельствует о повышении эффективности использования основных средств на предприятии.

Оборотные средства

Одним из условий осуществления организацией хозяйственной деятельности является наличие оборотного капитала. *Оборотные средства* — это денежные средства, авансируемые в *оборотные производственные фонды и фонды обращения*.

Экономическая сущность оборотных средств предприятия определяется их ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. В отличие от основных средств, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и независимо от способа произведенного потребления полностью переносят свою стоимость на новый продукт.

Оборотные средства предприятия — это активы организации, которые однократно участвуют в производственном цикле, изменяя при этом свою натурально-вещественную форму и целиком перенося свою стоимость на готовый продукт.

Оборотные средства совершают кругооборот в течение одного производственного цикла. В зависимости от того, на какой стадии кругооборота они находятся, какую роль они выполняют в процессе деятельности предприятия, выделяют: *оборотные производственные фонды и фонды обращения*.

Оборотные производственные фонды включают:

- оборотные средства в производственных запасах;
- оборотные средства в производстве.

Оборотные производственные фонды	
Оборотные средства в производственных запасах	Оборотные средства в производстве

Оборотные средства в производственных запасах включают: сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, энергию, тару, запасные части и др.

Оборотные средства в производстве составляют: незавершенное производство, полуфабрикаты собственного производства, расходы будущих периодов.

Фонды обращения, в свою очередь, включают: готовую продукцию, а также денежные средства и расчеты (денежные средства в кассе, на счетах, средства в расчетах, дебиторская задолженность).

Оборотные средства предприятия используются для приобретения сырья, комплектующих изделий и всех других компонентов, необходимых для организации производства; оплаты ресурсов, потребляемых в процессе производства в виде электроэнергии, топлива, газа и др.; выплаты заработной платы персоналу фирмы; оплаты обязательных налогов и платежей и др.

Показатели использования оборотных средств

Для анализа эффективности использования оборотных средств, оценки финансового состояния предприятия и разработки организационно-технических мероприятий по ускорению их оборота используют систему показателей, характеризующих процесс движения оборотных средств и величину их высвобождения.

Важнейшими показателями использования оборотных средств на предприятии являются:

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
- продолжительность одного оборота в днях;
- коэффициент загрузки оборотных средств.

1. **Коэффициент оборачиваемости оборотных средств** ($K_{об}$) показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (год, полугодие, квартал). Он рассчитывается по формуле:

$$K_{об} = \frac{V_p}{O_{ср}},$$

где V_p — объем реализации продукции за отчетный период, руб.;
 $O_{ср}$ — средний остаток оборотных средств, руб.

Коэффициент оборачиваемости характеризует число оборотов, совершенных оборотными средствами за отчетный период (год, полугодие, квартал), или показывает объем реализованной продукции, приходящейся на один рубль оборотных средств.

Из формулы видно, что потребность в оборотных средствах прямо пропорциональна объему производства и обратно пропорциональна скорости их обращения (числу оборотов). Чем больше скорость их обращения, тем меньше потребность в оборотных средствах и тем эффективнее они используются.

2. Продолжительность одного оборота в днях

Продолжительность одного оборота в днях показывает, за какой срок предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. В практической деятельности для упрощения расчетов принято считать продолжительность любого месяца, равную — 30, квартала — 90 и года — 360 дням.

Продолжительность одного оборота в днях рассчитывается по формуле:

$$D = \frac{T}{K_{об}},$$

где T — число дней в отчетном периоде.

Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или больше число совершаемых ими кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем меньше потребуются оборотных средств, тем эффективнее они используются.

3. Коэффициент загрузки оборотных средств

Весьма важным показателем эффективного использования оборотных средств является коэффициент загрузки оборотных средств. Величина данного показателя обратно пропорциональна коэффициенту оборачиваемости. Коэффициент загрузки оборотных средств характеризует сумму оборотных средств, затраченных на один рубль реализованной продукции.

Коэффициент загрузки средств в обороте можно определить по формуле:

$$K_з = \frac{O_{ср}}{V_p} \times 100,$$

где $K_з$ — коэффициент загрузки средств в обороте, коп.; 100 — перевод рублей в копейки.

Чем меньше значение этого показателя, тем эффективнее используются оборотные средства на данном предприятии.

Эффективность использования оборотных средств, в целом, влияет на процесс формирования потребностей предприятия в текущих финансовых ресурсах, его финансовую устойчивость, платежеспособность.

Рациональное формирование и использование производственных запасов, ликвидация сверхнормативных запасов, совершенствование нормирования и учета оборотных производственных фондов, сокращение времени пребывания в незавершенном производстве — факторы экономии, эффективного использования оборотных средств.

3. ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Понятие издержек предприятия

Особое место в экономической теории отводится изучению издержек производства. Издержки производства играют важнейшую роль в устойчивом функционировании предприятия на рынке, определении его стратегических перспектив. Именно издержки фирмы на производство предопределяют динамику и вид кривой предложения.

Издержки представляют собой стоимость ресурсов, необходимых для производства и реализации производимых фирмой товаров, благ, услуг.

Довольно часто в экономической литературе издержки производства представляют как затраты фирмы, связанные с приобретением факторов производства (ресурсов — земли, труда, капитала). Все издержки предприятия воспринимаются как альтернативные (вмененные), это означает, что стоимость любого ресурса, выбранного для производства, равна его ценности при наилучшем варианте использования. Собственно это является одним из главных принципов рыночной системы хозяйствования. Организация приобретает ресурсы, тем самым отвлекает их от использования другими предприятиями, причем это происходит на основе максимальной экономической целесообразности.

В экономической науке принято выделять *внешние (явные) и внутренние (неявные) издержки*.

К внешним (явным) издержкам относят все затраты фирмы, которые непосредственно идут на оплату используемых факторов производства. Классическими факторами производства являются земля, труд, капитал. Так или иначе, все явные затраты фирмы, в ко-

нечном счете, сводятся к возмещению использованных факторов производства. Сумма всех явных издержек выступает как *себестоимость продукции*, а разница между рыночной ценой и себестоимостью — как *прибыль*.

Внутренние (неявные) издержки — это стоимость ресурсов, принадлежащих фирме. Эти издержки также называют *альтернативными*.

Альтернативными называются издержки (альтернативная стоимость) использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Эти издержки не входят в платежи фирмы другим организациям или лицам.

Например, владелец предприятия по изготовлению измерительных приборов не платит себе заработную плату, не получает арендную плату за производственное здание, проценты, которые получил, если бы вложил денежные средства в банк.

Все это владелец предприятия компенсирует за счет получения *нормальной прибыли*, составляющей, по сути, элемент неявных издержек.

Принято считать сумму внешних издержек **бухгалтерскими издержками**, а сумму внешних и внутренних — **экономическими издержками**.

Бухгалтерские издержки	
Внешние (явные) издержки	Внутренние (неявные) издержки
Экономические издержки	

Рис. 5.3. Структура издержек предприятия

Анализ категорий издержек предприятия (рис. 5.3) показывает, что бухгалтерские издержки — понятие более конкретное, а экономические — более широкое. Оно позволяет формировать концепцию развития фирмы в перспективе.

Классификация издержек предприятия

Особое значение в теории издержек имеет их классификация на *постоянные, переменные, валовые, средние и предельные*.

При анализе издержек производства необходимо принимать во внимание продолжительность периодов производства. Привлечение дополнительных ресурсов в производство сказывается непосредствен-

но на издержках предприятия. Одни ресурсы можно привлечь без особой сложности и в кратчайшие сроки, другие — наоборот, требуют определенного периода для внедрения в действующее производство.

Первый вид ресурсов представлен в виде предметов труда (сырье, основные и вспомогательные материалы, запасные части и др.).

Второй вид ресурсов характерен для основных средств труда (производственные здания и сооружения, технологическое оборудование, автоматизированные линии и др.).

С данной позиции различают **краткосрочный и долгосрочный периоды**.

Краткосрочный период предполагает фиксированные мощности, это период, в течение которого фирма не может изменить свои используемые ресурсы. Хотя, первый вид ресурсов в этом периоде может изменяться количественно, а второй — практически остается постоянным.

Долгосрочный период характеризуется тем, что предприятие в зависимости от экономической обстановки может в значительных пределах изменять свои производственные ресурсы. Следовательно, в краткосрочном периоде производственные мощности организации представляют собой фиксированный ресурс, в долгосрочном — изменяющийся ресурс.

Поэтому разделение издержек на постоянные и переменные корректно только для краткосрочного периода. В долгосрочном периоде все производственные факторы непостоянны, а следовательно, и все издержки также являются переменными.

Постоянные, переменные и валовые издержки

Критерием разделения издержек на постоянные и переменные является их зависимость от объема производства.

Постоянные издержки (FC) — это издержки, которые не зависят от объема производства. Они включают плату за аренду и содержание помещений, амортизацию, проценты за кредит и т. д.

Переменные издержки (VC) — это издержки, которые напрямую зависят от объема производства. Эти издержки содержат затраты на сырье, материалы, рабочую силу и другие изменяющиеся расходы.

Сумма постоянных и переменных издержек представляет собой **валовые или совокупные издержки (TC)** фирмы (рис. 5.4):

$$TC = FC + VC.$$

Как было отмечено выше, деление издержек на постоянные и переменные подразумевает условное выделение краткосрочного и долгосрочного периодов в деятельности фирмы.

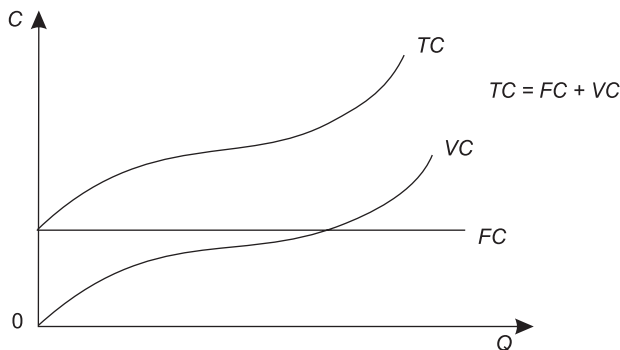


Рис. 5.4. Постоянные, переменные и валовые издержки фирмы

Средние издержки

В экономической теории под **средними издержками** понимают затраты фирмы на производство и реализацию единицы продукции.

Различают следующие категории средних издержек:

- **средние постоянные издержки (AFC)**, которые рассчитываются путем деления постоянных издержек фирмы на объем производства:

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

- **средние переменные издержки (AVC)**, которые рассчитываются путем деления переменных издержек фирмы на объем производства:

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

- **средние валовые издержки (ATC)**, которые рассчитываются путем деления валовых издержек фирмы на объем производства:

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

На рис. 5.5 представлены кривые средних издержек предприятия.

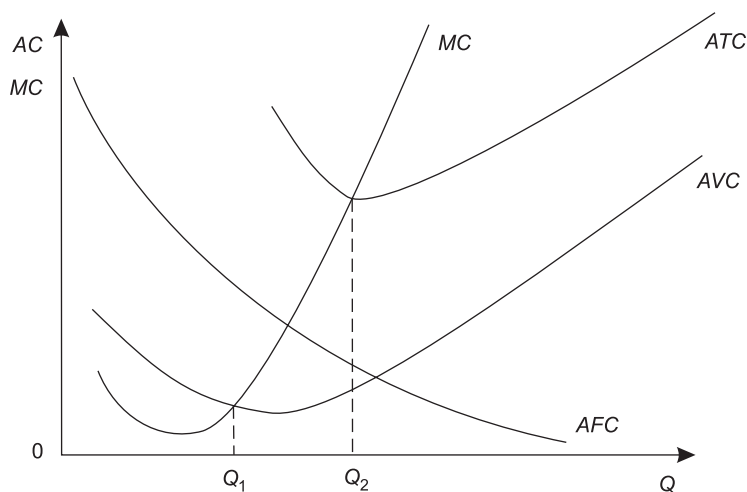


Рис. 5.5. Кривые средних и предельных издержек предприятия

Средние постоянные издержки (AFC) имеют вид гиперболы и представлены убывающей функцией. Это связано с тем, что при незначительных объемах производства на единицу продукции приходится большая величина постоянных затрат. С увеличением объемов производства средние постоянные издержки уменьшаются.

Средние переменные издержки (AVC) имеют более сложную конфигурацию. В самом начале кривая издержек снижается, что свидетельствует об оптимальном уровне загрузки производственных мощностей. Уровень издержек существенно отстает от темпов роста промышленного производства. Далее кривая издержек принимает вид линии, похожей на горизонтальную. На данном интервале они почти не изменяются. Но, начиная с определенного момента, издержки начинают возрастать, что связано с законом убывающей отдачи. Каждая дополнительная единица продукции выпускается за счет резкого увеличения затрат.

Средние валовые издержки (ATC) в значительной степени определяются кривой средних переменных и средних постоянных издержек. Следует обратить внимание, что Q_2 больше Q_1 , а это означает: средние валовые издержки минимизируются по мере увеличения объемов производства, это характерно для средних переменных.

Средние валовые издержки имеют вид параболы. Сначала она идет вниз, поскольку постоянные издержки распределяются между увеличенным объемом производства, а также в результате экономии на масштабах производства. Далее кривая АТС поднимается вверх, что связано с законом убывающей отдачи.

Предельные издержки

Особенное значение для фирмы имеет категория предельных или маржинальных издержек. Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, то есть отношение прироста общих издержек к вызванному ими приросту продукции, называется **предельными издержками (МС)** фирмы. Предельные издержки можно рассчитать по формуле:

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

где ΔTC — прирост валовых издержек; ΔQ — прирост объема производства.

Например, если при росте объема продаж на 200 единиц товара издержки фирмы возрастут на 1000 руб., то предельные издержки составят $1000:200 = 5$ руб. Это означает, что дополнительная единица продукции обходится фирме в дополнительные 5 руб.

При анализе предельных издержек необходимо иметь в виду следующие моменты:

- а) предельные издержки не зависят от постоянных издержек предприятия;
- б) кривая предельных издержек сначала снижается и становится ниже средних общих издержек вследствие экономии на масштабе производства; затем предельные издержки увеличиваются, так как вступает в действие закон убывающей отдачи;
- в) кривая предельных издержек пересекает кривые средних общих и средних переменных издержек в точках их минимумов.

Определение размера предельных издержек позволяет фирме управлять своими затратами для достижения экономической эффективности ее функционирования. Организация на основе расчета предельных издержек может определить, во что обойдется расширение производства на дополнительную единицу продукции.

Закон убывающей отдачи

В условиях осуществления производственной деятельности фирма должна использовать основные факторы производства в определенной пропорции между постоянными и переменными ресурсами. Если предприятие увеличивает только количество переменных факторов без изменения постоянного фактора, то в этом случае вступает в действие **закон убывающей отдачи**.

Закон убывающей предельной производительности факторов производства гласит, что если фирма наращивает объем использования только некоторых или одного из факторов производства, то прирост выпуска, приносимый дополнительными объемами этих факторов, в конце концов, начнет снижаться.

В соответствии с законом, непрерывное увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе приведет к прекращению роста отдачи, а затем и ее снижению. Следует отметить, что достаточно часто действие закона предполагает постоянство технологического уровня производства, и поэтому переход к более прогрессивной технологии может повысить отдачу независимо от соотношения постоянных и переменных факторов.

Рассмотрим следующий пример¹. Как на предприятии изменится отдача от переменного фактора в краткосрочном периоде, если часть ресурсов или факторов производства остается постоянной. В краткосрочном периоде предприятие не в состоянии ввести новые цеха, установить новое оборудование и т. д.

Допустим, что предприятие в своей деятельности использует только один переменный ресурс — труд, отдачей которого является производительность. Необходимо определить, как будут изменяться издержки фирмы при постепенном увеличении переменного ресурса (количества рабочих).

В небольшом цехе на 3 единицы оборудования один рабочий делает за смену 5 изделий. С привлечением второго рабочего вдвоем они сделают за смену 12 изделий, третьим — 20, с четвертым — 25, с пятым — тоже 25, с шестым — 20. Присоединение второго рабочего дает прирост 7 единиц, третьего — 8 единиц, четвертого — 5 единиц, пятого — прироста не дает вовсе. Таким образом, уже с четвертой

¹ Воробьев Е. М. Экономическая теория: Курс лекций. — М., 2007.

единицы переменного фактора фиксируем убывающую отдачу. То же наблюдаем в случае со средней величиной произведенной продукции. Один рабочий — 5 изделий, два — по 6, три — по 6,7, четыре — по 6,2, пять — по 5, шесть — 3,3. Возникает вопрос, почему так резко падает отдача? Потому что при тех же производственных мощностях (три станка) пятый и шестой рабочие уже не просто лишние, они мешают рациональному производственному процессу.

Таблица 5.3

Количество рабочих (L)	Общая производительность (TP)	Предельная производительность (MP)	Средняя производительность (AP)
1	5	5	5
2	12	7	6
3	20	8	6,7
4	25	—	6,2
5	25	5	5
6	20	0	3,3

Запишем приведенные данные в табл. 5.3 и построим соответствующие графики 5.6 и 5.7.

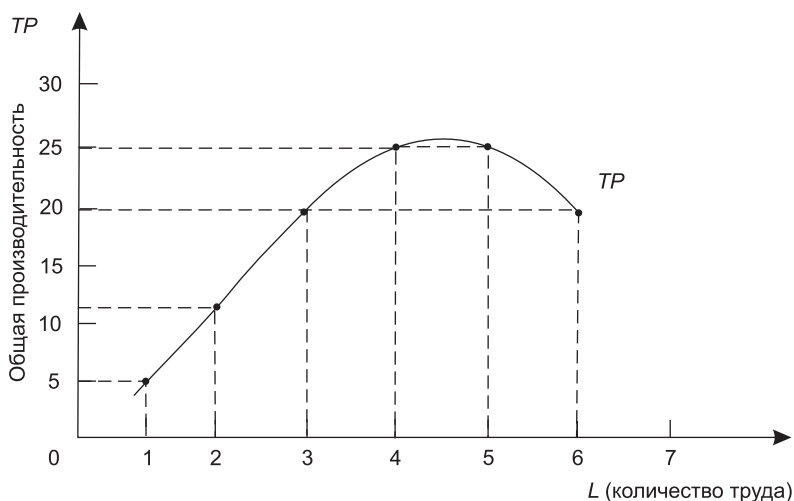


Рис. 5.6. Общая производительность

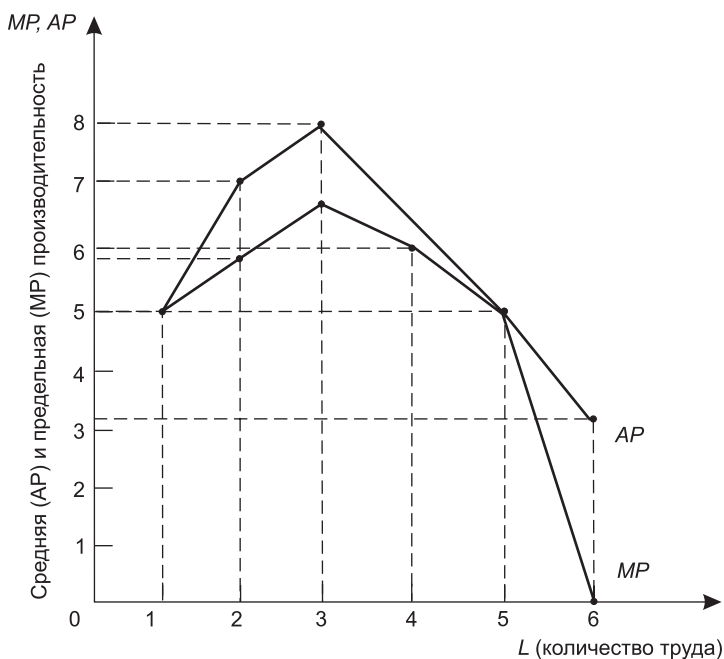


Рис. 5.7. Предельная и средняя производительность

Данные таблицы и графики, построенные по ним, свидетельствуют о том, что начиная с определенного момента, и общая, и предельная, и средняя производительности убывают. В этом проявляется сущность **закона убывающей отдачи**.

Положительный и отрицательный эффект масштаба

В долгосрочном периоде издержки предприятия необходимо рассматривать как переменные. Это связано с тем, что фирма может активно изменять привлекаемые производственные ресурсы. В данном случае все издержки предприятия будут выступать в качестве переменных. Мониторинг долгосрочных издержек является важным фактором выбора стратегии развития фирмы в части масштабов своей деятельности. Имеется в виду вопрос: стоит ли создавать для выпуска заданного объема производства одно крупное предприятие или несколько малых предприятий?

Рассмотрим следующий пример. Допустим, предприятие изготавливает приборы. В ходе проведения анализа установлено, что издержки будут минимальными при производстве 2000 изделий ежедневно. Кривая средних валовых издержек ATC_1 изображена на рис. 5.8. Если предприятие будет выпускать большее количество приборов, то ее средние валовые издержки будут увеличиваться.

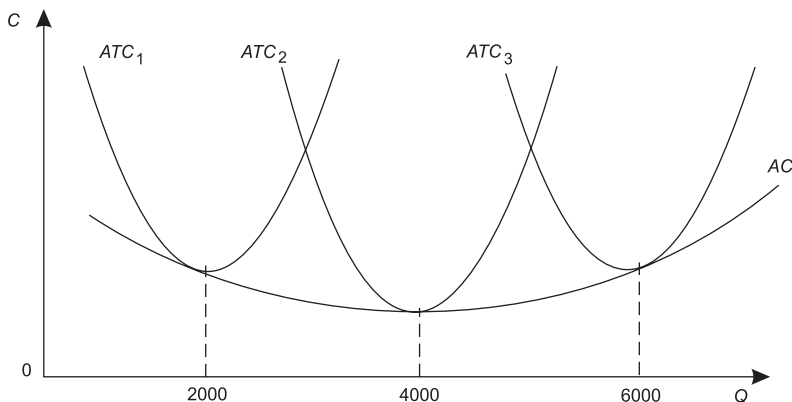


Рис. 5.8. Средние валовые издержки фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах (ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 — кривые средних валовых издержек в краткосрочном периоде; AC — кривая средних валовых издержек в долгосрочном периоде)

Устранить действие закона убывающей отдачи можно, если фирма откроет дополнительные производства, то есть будут введены в действие новые производственные мощности. По сути, произойдет наращивание производственного потенциала — постоянного ресурса.

В новых производственных условиях закон убывающей отдачи начнет действовать при большем объеме выпуска, и минимальные издержки на одно изделие будут достигнуты при изготовлении 4000 изделий ежедневно (кривая средних валовых издержек ATC_2).

При дальнейшем расширении масштабов производства кривая средних валовых издержек ATC_3 поднимется вверх, и минимальные издержки при изготовлении 6000 приборов будут выше, нежели при изготовлении 4000 приборов. Дуга AC , описывающая кривые ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 , будет представлять собой кривую долгосрочных средних валовых издержек при разных масштабах производства. Минимальными издержки будут при изготовлении 4000 приборов ежедневно.

Такое положение кривой средних долгосрочных издержек предприятия в экономической теории связывают с так называемым положительным и отрицательным эффектом масштаба.

Эффект масштаба — это зависимость издержек от роста масштабов производства.

При увеличении объемов производства издержки возрастают, но соотношение темпов роста издержек и объема производств бывает разным. Возможны следующие варианты:

Таблица 5.4

Эффект масштаба		
Состояние отдачи	Соотношение темпов объема производства и издержек	Состояние издержек
Возрастающая отдача от масштаба (положительный эффект масштаба)	Объем производства растет быстрее издержек	Средние издержки падают
Убывающая отдача от масштаба (отрицательный эффект масштаба)	Объем производства растет медленнее издержек	Средние издержки возрастают
Постоянная отдача от масштаба	Объем производства и издержки растут одинаковыми темпами	Средние издержки не изменяются

Эффект масштаба будет **положительным**, если при увеличении объемов производства средние валовые издержки уменьшаются, и **отрицательным** — если они увеличиваются.

Положительный эффект масштаба является результатом:

- углубления специализации предприятия;
- повышения эффективности управленческого труда;
- использования высокопроизводительного оборудования;
- диверсификации производства, выпуска продукции на базе отходов основного производства и др.

В условиях чрезмерного укрупнения предприятия возникает отрицательный эффект масштаба, который предопределяется, как правило, нарушением эффективного управления.

Отрицательный эффект масштаба является результатом:

- трудностей управления крупным предприятием;
- снижения эффективности взаимодействия между отдельными подразделениями фирмы;
- снижения уровня контроля за реализацией решений, принимаемых руководством фирмы;
- возникновения локальных интересов, противоречащих интересам фирмы в целом;
- увеличения издержек предприятия на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений;
- снижения гибкости реакции на изменения во внешней среде.

Эффект масштаба проявляется в отдельных отраслях по-разному. Существуют отрасли, где средние издержки достигают минимума при очень большом объеме выпуска продукции, достаточном для удовлетворения рыночного спроса. С точки зрения экономии издержек в них целесообразно существование одной крупной фирмы. Это отрасли так называемой естественной монополии, деятельность которых регулируется государством.

Анализ издержек фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах является необходимым, но не достаточным условием при планировании выпуска продукции на ближайшее время и перспективу. Минимизация издержек — это не самоцель, а лишь средство повышения прибыли или сокращения убытков, а в конечном счете — обеспечения стабильности и устойчивости положения фирмы в условиях рынка.

4. ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ. ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Прибыль — достаточно сложная экономическая категория. В словаре В. Даля «прибыль» означает рост, увеличение, приращение, то есть прибавка к первоначально затраченной сумме капитала. В этом плане необходимо отметить, что данная прибавка возникает, когда товары не только произведены, но и реализованы на рынке

в условиях конкуренции. Поэтому прибыль фирмы напрямую связана с успехом в предпринимательской деятельности.

Прибыль, по существу, является одним из главных показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Чтобы определить прибыль организации, необходимо знать издержки производства. Учет не только явных, но и альтернативных издержек позволяет более точно оценить **прибыль фирмы**.

Экономическое содержание прибыли по-разному трактуется представителями различных научных школ.

Марксистский подход: затрачиваемый труд наемных работников создает стоимость, большую, чем стоит она сама. Определенная часть неоплачиваемого труда и превращается в прибавочную стоимость, принимающую форму прибыли.

Неоклассический подход: прибыль — это, прежде всего, факторный доход. По результатам деятельности владельцы факторов производства получают соответствующий доход. Владельцы земли получают ренту, владельцы труда — заработную плату, владельцы капитала — проценты, прибыль.

Проведя различие между явными и неявными (альтернативными) издержками, можно определить, что понимается под прибылью с этой позиции. Очевидно, в данном случае можно говорить об *экономической и бухгалтерской прибыли* (рис. 5.9).

Экономические издержки	Экономическая прибыль	Бухгалтерская прибыль	Валовой доход (выручка от реализации)
	Неявные (альтернативные) издержки		
	Явные (бухгалтерские) издержки	Явные (бухгалтерские) издержки	

Рис. 5.9. Структура экономической и бухгалтерской прибыли

Экономическая прибыль определяется как разница между валовым доходом и всеми (явными и неявными) издержками.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее явными издержками.

Говоря о категории *прибыль*, необходимо выделить понятие *нормальной прибыли*. Получаемый предпринимателем доход структурно состоит из двух частей. Одна часть является оплатой за труд предпринимателя (комбинация факторов производства). Это вознаграждение предпринимателя за его усилия, интеллектуальные и физические; минимальный доход, необходимый для поддержания и развития бизнеса. Данная оплата является **нормальной прибылью предпринимателя**. Другая часть дохода непосредственно связана с ее инвестированием в производство. *Сумма данных доходов составляет или образует экономическую прибыль.*

Формирование и распределение прибыли организации

В условиях рыночной экономики получение прибыли является непосредственной целью производства. Прибыль создает определенные условия для дальнейшего существования и развития предприятия. На рынке предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. От того, насколько правильно на предприятии оценили спрос на продукцию, определили товарную номенклатуру, объемы производства, ценовую политику, сегменты рынка реализации продукции, зависят финансовые результаты деятельности предприятия.

Доходы предприятия формируются как доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав (доходы от реализации) и внереализационные доходы:

$$\Pi_{\text{вал}} = D_{\text{пр}} - P_{\text{пр}},$$

где $D_{\text{пр}}$, $P_{\text{пр}}$ — соответственно доходы и расходы предприятия.

В свою очередь доходы предприятия можно определить по формуле:

$$D_{\text{пр}} = D_{\text{реал}} + D_{\text{внереал}},$$

где $D_{\text{реал}}$ — доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав (доходы от реализации); $D_{\text{внереал}}$ — внереализационные доходы.

В Налоговом кодексе РФ определены основные категории: *доходы и их виды, прибыль, порядок их расчета для различных предприятий.*

Таблица 5.5

Доходы от реализации состоят из выручки от реализации:
товаров (работ, услуг) собственного производства
ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке
финансовых инструментов срочных сделок, не обращающихся на организованном рынке
основных средств
товаров (работ, услуг) обслуживающих производств и хозяйств
покупных товаров
другого имущества и имущественных прав

Таблица 5.6

Внереализационные доходы формируются:
от долевого участия в деятельности других организаций
от операций купли-продажи иностранной валюты
в виде штрафов, пени и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба
от сдачи имущества в аренду (субаренду)
от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности
в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав
в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам
в виде положительной разницы, полученной от переоценки имущества (за исключением амортизируемого имущества, ценных бумаг)
в виде сумм кредиторской задолженности (обязательства перед кредиторами), списанных и связи с истечением срока исковой давности
в виде доходов, полученных от операций с финансовыми инструментами срочных сделок, и другие обоснованные доходы

Основным итоговым показателем, характеризующим результаты деятельности предприятия, как было отмечено выше, является **прибыль**. Если доходы предприятия превышают его расходы, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли.

Предприятие всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее извлекает. Если выручка от реализации продукции равна себестоимости, то удастся лишь возместить расходы на производство и реализацию продукции. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает **убытки** — отрицательный финансовый результат, что ставит предприятие в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Процесс формирования прибыли предприятия представлен на рис. 5.10.

Выручка		Себестоимость (–)	
Прибыль от реализации	Прибыль от прочей реализации	Внереализационные доходы (убытки)	
Балансовая прибыль		Корректировка прибыли (–)	
Налогооблагаемая прибыль	Не облагаемая налогом прибыль	Налог на прибыль (–)	
Чистая прибыль			

Рис. 5.10. Процесс формирования чистой прибыли фирмы

Показатели прибыли и рентабельности

Важнейшая роль прибыли определяет необходимость правильного ее исчисления. На практике используется система показателей прибыли: *расчетные, аналитические, для целей бухгалтерского и налогового учета*.

Для управленческого учета, при планировании деятельности предприятия, оценке инвестиционных проектов прибыль определяется как разность доходов и расходов предприятия.

Например, **экономическая прибыль** — это разность между доходом предприятия и его экономическими издержками. Экономические издержки включают явные (бухгалтерские), которые отражаются полностью в бухгалтерском учете предприятия, и неявные издержки,

которые характеризуют альтернативные издержки использования ресурсов предприятия, то есть не оплачиваемые издержки.

Маржинальная прибыль единицы продукции определяется как разность цены продукции (работ, услуг) и переменных затрат на единицу продукции.

Расчетная прибыль единицы продукции — это разность между ценой продукции и средними или общими затратами (переменные плюс постоянные затраты на единицу продукции).

Показатели прибыли могут определяться по различным направлениям деятельности предприятия, видам продукции, отдельным проектам.

Сравнение соответствующих показателей прибыли, оценка их динамики позволяют обосновать управленческие решения, выработать стратегию развития предприятия, обосновать расходы на производство и реализацию продукции, производственную программу предприятия.

Для текущего анализа и учета исчисляется прибыль, сводная по бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах предприятия и его филиалов, дочерних предприятий и других самостоятельных подразделений.

Объектом налогообложения признается прибыль, полученная налогоплательщиком.

Для российских организаций прибыль определяется как разница полученного дохода и расходов, указанных в статье 270 Налогового кодекса РФ.

Прибыль иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства — это полученный через эти постоянные представительства доход, уменьшенный на величину произведенных этими представительствами расходов, определяемых в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Для иностранных организаций прибылью в целях налогообложения признается доход, полученный от источников в Российской Федерации. Доходы определяются в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Остающаяся в распоряжении предприятия после внесения налогов и других платежей в бюджет прибыль характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия и называется чистой прибылью.

Эффективность функционирования предприятия характеризуют показатели рентабельности (доходности), к которым следует отнести:

$$\text{Рентабельность продукции} = \frac{\text{прибыль от реализации продукции}}{\text{себестоимость продукции}};$$

$$\text{Рентабельность производства} = \frac{\text{балансовая прибыль}}{\text{среднегодовая стоимость основных и оборотных фондов}};$$

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{прибыль от реализации продукции}}{\text{объем продаж}};$$

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}}.$$

В целом прибыль предприятия является одним из оценочных показателей его деятельности.

В свою очередь прибыль выполняет следующие важные функции:

- а) является источником расширенного воспроизводства;
- б) характеризует конечные финансовые результаты предприятия, размер его денежных накоплений;
- в) характеризует уровень использования ресурсов и рациональность их распределения;
- г) стимулирует инвестирование в инновационные технологии.

На *величину* получаемой предприятием *прибыли* оказывают влияние следующие *факторы*:

- 1) выручка от реализации;
- 2) затраты на производство и реализацию продукции;
- 3) доходы от долевого участия в деятельности других фирм;
- 4) доходы, полученные от вложения в ценные бумаги;
- 5) цены, тарифы, сборы;
- 6) ставка ссудного процента;
- 7) уровень налогообложения и др.

Основы маржинального анализа

В целях улучшения финансового состояния каждое предприятие должно анализировать свои финансовые показатели. При проведении финансового анализа предприятия следует учитывать, что если высока доля **постоянных затрат** в себестоимости, то увеличивается риск **снижения прибыли** предприятия в случае сокращения объемов реализации. В этих целях определяется **маржинальный доход (МД)**.

Маржинальный доход определяется как разность между выручкой от реализации и переменными затратами.

$$МД = \text{выручка от реализации} - \text{переменные затраты}$$

Маржинальный доход является источником покрытия постоянных затрат. Положительная величина МД показывает, что предприятие получило прибыль, необходимую для текущей и инвестиционной деятельности.

При решении практических задач финансового менеджмента используется **эффект производственного рычага**. Сущность эффекта состоит в том, что *изменение выручки предприятия приводит к значительному изменению его прибыли*.

$$ПР_{\text{рычаг}} = \frac{(\text{выручка от реализации} - \text{переменные затраты})}{\text{прибыль}};$$

$$ПР_{\text{рычаг}} = \frac{МД}{\text{прибыль}}$$

или

$$ПР_{\text{рычаг}} = 1 + \frac{\text{постоянные затраты}}{\text{прибыль}}.$$

Вывод: чем выше удельный вес постоянных затрат и соответственно ниже удельный вес переменных затрат, при неизменном объеме продаж, тем сильнее влияние производственного рычага.

Запас финансовой прочности предприятия

Весьма важным, с точки зрения минимизации затрат предприятия, является нахождение **точки безубыточности фирмы**. Это помогает

менеджерам в разработке соответствующего поведения предприятия на рынке. *Точка безубыточности предприятия показывает необходимый минимум (критический объем) производства продукции, который обеспечивает ему нулевую прибыль.*

Критический объем производства или точка безубыточности — это объем производства, при котором предприятие не имеет прибыли и не имеет убытков.

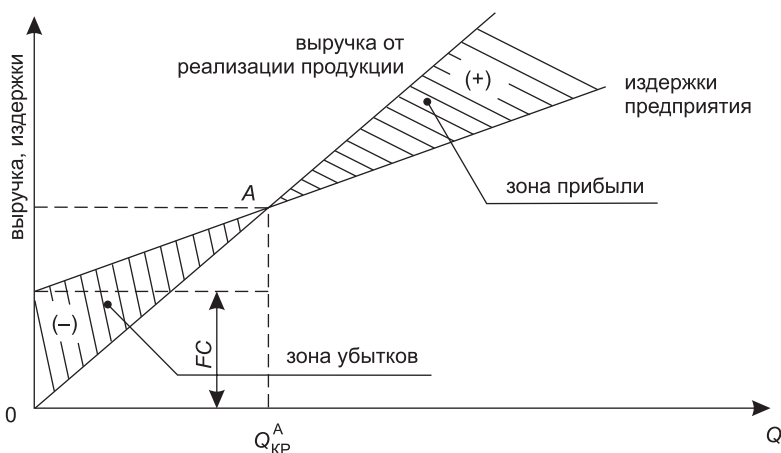


Рис. 5.11. Графическое определение критического объема производства

Точку безубыточности производства можно определить по формуле:

$$Q_{\text{кр}} = \frac{FC}{P - VC},$$

где $Q_{\text{кр}}$ — критический объем производства, ед.; FC — постоянные издержки предприятия, руб.; P — цена за единицу изделия, продукта; VC — переменные затраты на единицу изделия, руб.

Эффективное управление финансами предприятия может быть обеспечено в случае, если известен **запас его финансовой прочности**. Для определения запаса финансовой прочности используется *показатель порога рентабельности*.

Порог рентабельности — это выручка от реализации продукции, при которой предприятие имеет нулевую прибыль.

Значение показателя порога рентабельности измеряется в денежном выражении, а критический объем производства — в натуральном выражении (например единицах продукции).

Порог рентабельности $B_{\text{пр}}$ можно определить по формуле:

$$B_{\text{пр}} = \frac{\text{постоянные затраты}}{K_{\text{вм}}},$$

$K_{\text{вм}}$ — коэффициент валовой маржи, который определяется по формуле:

$$K_{\text{вм}} = \frac{МД}{\text{выручка от реализации продукции}}.$$

Запас финансовой прочности (ЗФП) определяется как разность между фактической выручкой от реализации и выручкой, соответствующей порогу рентабельности.

$$ЗФП = \text{фактическая выручка} - \text{порог рентабельности}.$$

Запас ФП можно рассчитать также в *процентах*

$$ЗФП = \frac{\text{фактическая выручка} - \text{порог рентабельности}}{\text{порог рентабельности}} \times 100 \, \%.$$

Основные направления распределения прибыли

Из полученной **валовой прибыли** ($\Pi_{\text{вал}}$) предприятие осуществляет платежи в бюджет (рентные, на землю, на транспортные средства, на прибыль):

$$\Pi_{\text{чист}} = \Pi_{\text{вал}} - H,$$

где $\Pi_{\text{чист}}$ — прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль); H — платежи в бюджет.

Чистая прибыль предприятия является основным источником формирования *резервного фонда, фонда развития производства, фонда материального поощрения, дивидендного фонда*. Следует отметить, что каждый фонд предприятия имеет свое строго целевое назначение.

Например, фонд развития производства является основным источником финансирования капитальных вложений для осуществления расширенного воспроизводства; дивидендный фонд является источником для выплат по ценным бумагам организации.

Главное требование, которое предъявляется сегодня к системам распределения прибыли, остающейся на предприятии, заключается в том, что она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства на основе установления оптимального соотношения между средствами, направляемыми на потребление и накопление.

При распределении прибыли, определении основных направлений ее использования, прежде всего, учитывается состояние конкурентной среды, которая может диктовать необходимость существенного расширения и обновления производственного потенциала предприятия.

В соответствии с этим определяются масштабы отчислений от прибыли в фонды производственного развития, ресурсы которых предназначены для финансирования капитальных вложений, увеличения оборотных средств, обеспечения научно-исследовательской деятельности, внедрения новых технологий, перехода на прогрессивные методы труда и т. п.

Для каждой организационно-правовой формы предприятия законодательно установлен соответствующий механизм распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, основанный на особенностях внутреннего устройства и регулирования деятельности предприятий соответствующих форм собственности.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Производство — это процесс создания экономических благ для удовлетворения потребностей человека.

Индивидуальное воспроизводство предприятия — это непрерывно повторяющийся процесс производительного соединения факторов производства с целью создания товаров, получения дохода в рамках относительно обособленных звеньев экономики, основанных на частном разделении труда.

Кругооборот капитала представляет собой последовательное движение стоимости факторов производства через стадии производства и обращения.

Время оборота есть период, в течение которого фирме полностью возмещается первоначально авансированный капитал.

Производственные ресурсы предприятия — это различного рода средства, запасы, товарно-материальные ценности, необходимые для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Основные средства — средства труда, которые участвуют многократно в производственных циклах, сохраняя свою натуральную форму, постепенно перенося свою стоимость на созданные продукты или услуги.

Износ основных средств — частичная или полная утрата основными средствами потребительских свойств и стоимости, как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии.

Амортизация — это процесс переноса первоначальной стоимости основных средств по мере износа на производимую продукцию, превращения ее в денежную форму и накопления финансовых ресурсов в целях последующего воспроизводства основных средств.

Амортизационный фонд — это финансовый фонд, который формируется путем аккумуляирования амортизационных отчислений в течение всего срока полезного использования объекта основных средств, и предназначенный для финансирования простого и расширенного воспроизводства основных средств субъекта хозяйствования.

Оборотные средства предприятия — это активы организации, которые однократно участвуют в производственном цикле, изменяя при этом свою натурально-вещественную форму и целиком перенося свою стоимость на готовый продукт.

Издержки представляют собой стоимость ресурсов, необходимых для производства и реализации производимых фирмой товаров, благ, услуг.

Закон убывающей предельной производительности факторов производства гласит: если фирма наращивает объем использования только некоторых или одного из факторов производства, то прирост выпуска, приносимый дополнительными объемами этих факторов, в конце концов, начнет снижаться.

Эффект масштаба — это зависимость издержек от роста масштабов производства.

Экономическая прибыль определяется как разница между валовым доходом и всеми (явными и неявными) издержками.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее явными издержками.

Маржинальный доход определяется как разность между выручкой от реализации и переменными затратами.

Критический объем производства или точка безубыточности — это объем производства, при котором предприятие не имеет прибыли и не имеет убытков.

Порог рентабельности — это выручка от реализации продукции, при которой предприятие имеет нулевую прибыль.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое производственные ресурсы предприятия?
2. В чем состоит сущность модели индивидуального воспроизводства предприятия?
3. Что такое кругооборот капитала?
4. Дайте характеристику основным и оборотным средствам предприятия.
5. Какое назначение имеет амортизационный фонд?
6. Сформулируйте основные показатели использования основных средств.
7. Сформулируйте основные показатели использования оборотных средств.
8. Что такое издержки предприятия?
9. Приведите классификацию издержек предприятия.
10. В чем состоит сущность закона убывающей отдачи?
11. В чем заключается эффект масштаба производства?
12. Сформулируйте понятие, сущность и функции прибыли предприятия.
13. Опишите структуру экономической и бухгалтерской прибыли.
14. Что понимается под нормальной прибылью?
15. Для чего необходимо знать основы маржинального анализа?
16. Что такое точка безубыточности предприятия?

ТЕСТЫ

1. **К производственным ресурсам фирмы относятся все перечисленные ниже, кроме:**
 - а) основных средств;
 - б) оборотных средств;
 - в) трудовых ресурсов;
 - г) инновационных ресурсов;
 - д) нет правильного ответа.
2. **Валовые издержки фирмы — это:**
 - а) альтернативные издержки;
 - б) затраты, связанные с использованием всех видов ресурсов;
 - в) явные издержки;
 - г) затраты фирмы, связанные с капитальными вложениями.
3. **Постоянные издержки фирмы — это:**
 - а) затраты на ресурсы по ценам, действующим на момент их приобретения;
 - б) минимальные издержки производства любого объема продукции при благоприятных условиях производства;
 - в) издержки, которые несет фирма даже в том случае, если продукция не производится;
 - г) неявные издержки;
 - д) нет правильного ответа.
4. **Понятие переменных и постоянных издержек имеет место только:**
 - а) в краткосрочном периоде;
 - б) в долгосрочном периоде;
 - в) для фирмы-монополиста;
 - г) для рынка совершенной конкуренции;
 - д) все ответы неверны.
5. **К переменным издержкам относятся затраты, связанные:**
 - а) с возрастанием валовых издержек;
 - б) с изменением объема производства;
 - в) с изменением внутренних издержек;
 - г) с осуществлением инвестиций в основной капитал.

6. **Предельные издержки — это:**
- а) издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции;
 - б) издержки в расчете на единицу продукции;
 - в) издержки на производство продукции, увеличение которых делает невозможным расширение производства;
 - г) затраты, меньше которых объем производства равен нулю.
7. **Показатель фондоотдачи рассчитывается как отношение:**
- а) стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных средств;
 - б) среднегодовой стоимости основных средств к стоимости произведенной продукции;
 - в) стоимости совокупных издержек к стоимости капитальных вложений в основные фонды;
 - г) нет правильного ответа.
8. **Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает:**
- а) сколько оборотов совершили основные средства за анализируемый период (год, полугодие, квартал);
 - б) сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (год, полугодие, квартал);
 - в) сколько оборотов совершили инвестиционные и оборотные средства за анализируемый период (год, полугодие, квартал);
 - г) все ответы верны.
9. **При действии закона убывающей отдачи издержки производства на каждую последующую единицу продукции:**
- а) снижаются;
 - б) остаются постоянными;
 - в) увеличиваются;
 - г) снижаются, если сокращаются средние валовые издержки.
10. **Точка безубыточности предприятия показывает:**
- а) необходимый минимум производства продукции, который обеспечивает ему нулевую прибыль;
 - б) необходимый минимум производства продукции, который обеспечивает ему максимальную прибыль;
 - в) оптимальный объем производства, который обеспечивает ему оптимальную прибыль;
 - г) все ответы верны.

11. **Экономическая прибыль меньше бухгалтерской прибыли на величину:**
- а) внешних издержек;
 - б) внутренних издержек;
 - в) средних постоянных издержек;
 - г) предельных издержек.
12. **Бухгалтерская прибыль определяется как разность:**
- а) между валовым доходом и неявными издержками;
 - б) между валовой выручкой и амортизацией;
 - в) между совокупным доходом и предельными издержками;
 - г) между валовой выручкой и явными издержками.

ЗАДАЧИ

1. В табл. 1 показана зависимость совокупных издержек предприятия от количества выпущенной продукции. Необходимо рассчитать для каждого объема производства: общие постоянные издержки; общие переменные издержки; предельные издержки; средние общие издержки; средние постоянные издержки; средние переменные издержки. Последние четыре величины изобразить на графике.

Таблица 1

Количество продукции, шт.	Совокупные издержки, в руб.
0	50
1	90
2	120
3	145
4	180
5	235
6	325

2. Деятельность промышленного предприятия «Ритм» характеризуется следующими показателями:
- 1) постоянные издержки — 40 тыс. руб.;
 - 2) средние переменные издержки — 20 руб.;
 - 3) цена за единицу продукции — 30 руб.;
 - 4) убытки предприятия — 10 тыс. руб.

Определите, на сколько процентов предприятие должно увеличить объем выпуска продукции в текущем квартале, чтобы получить прибыль в объеме 5 000 руб.?

3. Имеются следующие данные о предприятии «Фортуна»:

а) предприятие планирует выпуск 800 изделий в год;

б) затраты на единицу продукции составляют: материалы — 40 руб., зарплата основных рабочих — 25 руб., полуфабрикаты — 25 руб.; в) зарплата административно-управленческого персонала составляет 9000 руб., арендная плата 10 тыс. руб., амортизация 8000 руб., страхование 2000 руб., ремонт и техническое обслуживание 3000 руб.; г) планируемый уровень рентабельности составляет 25 %.

На основе данных рассчитайте: 1) цену, по которой предприятие будет осуществлять реализацию продукции; 2) точку безубыточности предприятия (критический объем производства); 3) как изменится критический объем производства, если постоянные расходы предприятия увеличатся на 20 %.

4. На основании имеющихся данных табл. 2 заполните пропуски.

Таблица 2

Q	VC	TC	AFC	ATC	MC
1				12	
2	9				
3		27	3		
4					12

5. Фирма «Мега-плюс» за прошедший квартал получила прибыль 20 тыс. руб.

Определите общие постоянные издержки фирмы, если известно, что коэффициент производственного рычага (операционный леверидж) равен 5.

6. По приведенным данным определите запас финансовой прочности, если реализация составила 2 млн руб., постоянные расходы — 800 тыс. руб., переменные издержки — 1 млн руб.

7. Определите порог рентабельности продаж новой продукции. Предполагаемая цена единицы — 1000 руб. Переменные затраты на единицу продукции — 60 %. Общая сумма постоянных затрат 1,6 млн руб.
8. По какой минимальной цене предприятие может продавать продукцию (для обеспечения безубыточности продаж), если переменные затраты на единицу продукции — 500 руб., предполагаемый объем выпуска продукции — 2000 шт., годовая сумма постоянных затрат 1,2 млн руб.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Рентабельность продукции как показатель эффективности функционирования российских предприятий¹

Высокий уровень издержек явился одной из главных причин падения рентабельности в отраслях национальной экономики России. К основным факторам, которые оказали самое существенное влияние на издержки производства, следует отнести следующие: отсутствие чувства «хозяина», то есть наследие исторического прошлого; либерализация цен в условиях перехода к рынку; завышенный курс рубля по отношению к иностранной валюте; многократное увеличение сети торгово-посреднических операций; низкий коэффициент использования производственных мощностей; усиление системы косвенного налогообложения.

В табл. 1 приведены показатели рентабельности продукции отраслей промышленности в России.

¹ При подготовке рубрики использованы следующие материалы: Экономическая теория: учебное пособие / под ред. А. Г. Грязновой и В. М. Соколинского. — М., 2007; Качаровский В. Противоречия экономического роста // Экономист. — № 11. — 2006; Социально-экономическое положение России, 2004; Российский статистический ежегодник, 2004; Цветков В. Необходим рост на основе высоких технологий // Экономист. — 2005. — № 6; Фролов К., Махутов Н., Москвитин Г. Приоритеты машиностроения // Экономист. — 2005. — № 5.

Таблица 1

Рентабельность продукции отраслей промышленности (в %)

Отрасли	1992	1997	2002
Нефтедобывающая	31,3	14,7	20,6
Черная металлургия	53,7	3,6	16,5
Химическая и нефтехимическая	59,7	4,3	8,8
Машиностроение и металлообработка	47,0	8,0	11,3
Электроэнергетика	24,0	14,1	11,3
Пищевая	27,0	8,4	10,6
Легкая	40,9	-1,5	2,1
Угольная	26,8	0,4	4,7

Источник: Российский статистический ежегодник, 2003. — М.: Госкомстат России, 2004.

Как видно из таблицы, в сложном состоянии оказались практически все отрасли народного хозяйства России, но в более тяжелое положение попали предприятия машиностроительной, химической, легкой и угольной отраслей.

Наиболее сложным периодом в российской экономике оказался 1998 г. Именно в этот год объемы промышленного производства по промышленности в целом достигли своей низшей точки — 46 % по отношению к уровню 1990 г. В машиностроении производство сократилось на 2/3 (35 % уровня 1990 г.).

Следует отметить, что в последнее десятилетие коэффициент использования производственных мощностей сократился в легковом автомобилестроении на 30 %, нефтехимии — на 50 %, грузовом автомобилестроении — на 75 %, станкостроении — на 80 %, комбайностроении — на 85 %, сельскохозяйственном машиностроении — на 90 %. Капиталовложения за эти годы упали в 3–5 раз, износ основных фондов в машиностроении достиг 60–70 %, а в ряде отраслей энергетики и нефтехимии — 80 % и более. Аналогичная ситуация сложилась на предприятиях и объектах оборонного комплекса. Эти обстоятельства поставили под угрозу основные компоненты экономической безопасности России.

Ресурс технологической базы (машины и оборудование) выработан более чем на 50 % (в электроэнергетике и того выше — 57,8 %)

и достиг критического уровня; средний возраст оборудования составляет 20 лет.

Таблица 2

Степень износа основных фондов по отраслям промышленности, %

Год	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2003
Степень износа, %	25,7	30,5	36,5	41,7	46,4	47,5	51,3	51,4

Источник: Цветков В. Необходим рост на основе высоких технологий // Экономист. — 2005. — № 6.

Изношенное и морально устаревшее оборудование не только не способно производить рыночно привлекательный продукт, но и приводит к снижению производительности труда (по показателю ВВП, в исчислении по паритету покупательной способности на одного занятого, Россия уступает США примерно в 4 раза, и в 3 раза — ЕС).

В следующей таблице приведены данные об убыточных предприятиях по отраслям экономики России.

Таблица 3

Удельный вес убыточных предприятий по отраслям экономики России (в %)

Отрасли	1992	1998	2003
Сельское хозяйство	14,7	84,4	50,2
Транспорт	20,7	53,4	46,9
Промышленность	7,2	48,8	42,0
Легкая	12,8	61,0	49,2
Электроэнергетика	6,6	32,5	48,5
Топливная промышленность	14,1	53,9	46,6
Угольная	20,8	59,4	63,9
Нефтедобывающая	8,0	48,8	23,4
Пищевая	5,6	44,0	41,4
Химическая и нефтехимическая	2,0	41,5	40,2

продолжение ➤

Таблица 3 (продолжение)

Отрасли	1992	1998	2003
Черная металлургия	2,8	43,8	40,1
Машиностроение и металлообработка	4,9	47,2	37,9

Источник: Социально-экономическое положение России, 2004; Российский статистический ежегодник, 2004. Россия в цифрах. 2002. — М.: Госкомстат России, 2002.

Приведенная статистика наглядно свидетельствует, что в период 1992–1998 гг. экономика России находилась в глубоком кризисе. Наиболее сильный спад был характерен для 1995–1998 гг. Кризисное состояние в экономике привело к критической ситуации в области доходов субъектов хозяйствования: более 84 % аграрных хозяйств были убыточны (более половины — в строительстве и почти половина — в промышленности). Начиная с конца 1998 г. ситуация в экономике постепенно начинает меняться в положительную сторону. Это говорит о том, что экономика в определенной степени адаптировалась к новой рыночной ситуации.

Вместе с тем, полученные результаты очень далеки от идеальных условий функционирования российской хозяйственной системы.

С учетом требований, предъявляемых сложившимся положением, государственной политикой в области развития промышленности (**макроуровень**) в ближайшие годы необходимо предусмотреть: подъем загрузки промышленного производства с 50 до 70 %, повышение экспортной доли продукции обрабатывающей промышленности с 12 до 50–55 %, удельного веса высокотехнологичной продукции — с 1 до 10–15 %. Это должно сочетаться с повышением объема государственных ассигнований в науку в целом с 0,4 % ВВП до 2 %, а на технические науки — в 6–8 раз. При таких параметрах индустриального развития душевой ВВП (в товарном выражении) должен возрасти с 42 до 60–70 % дореформенного уровня.

С целью снижения издержек производства на отечественных предприятиях (**микроуровень**) необходимо проведение следующих мероприятий: внедрение системы управления текущими затратами организации; адаптация действующих производств к изменяющемуся платежеспособному спросу; совершенствование организационной и производственной структуры предприятия; внедрение инновационных технологий в производство; использование прогрессивных методов современного менеджмента и др.

Тема 6

СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Мнение, что цена товара зависит исключительно от отношения к спросу или наоборот, превратилось в политической экономии почти в аксиому и стало источником многих ошибок в этой науке.

Д. Рикардо (1772–1823), английский экономист, представитель классической школы политэкономии

1. Спрос индивидуального потребителя. Закон спроса.
2. Предложение индивидуального предприятия. Закон предложения.
3. Равновесие спроса и предложения. Равновесная цена.
4. Эластичность спроса и предложения.
5. Цена: понятие и сущность. Классификация цен.

Поведение основных субъектов рыночной экономики (покупателей и продавцов) отражают главные элементы рыночного механизма: *спрос и предложение*. Процесс взаимодействия покупателей и продавцов осуществляется на рынке.

Рынок — это механизм, раскрывающий взаимодействие покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг.

При этом рынки приобретают различные формы: рынок продуктов, ресурсный рынок, рынок денег и др.

Через систему взаимодействия спроса и предложения реализуется механизм формирования и функционирования рыночной экономики.

Однако спрос и предложение выражают в экономической системе *поведение диаметрально противоположных групп*: потребителей продукции и производителей продукции. Это объективно вытекает из того, что основная задача *потребителей* — наиболее полное удовлетворение потребностей, тогда как цель *производителей* — получение максимальной прибыли.

Поэтому взаимодействие между субъектами рыночных отношений в конечном итоге заканчивается *обоюдным соглашением сторон* о купле-продаже товара в определенном объеме по соответствующей цене на определенный момент времени.

С данных позиций возникает закономерный вопрос: равноценны ли позиции участников рыночных отношений. Кто выполняет роль лидера в рыночной экономике: производители или потребители? Однако в настоящее время не существует однозначного ответа на этот довольно сложный экономический вопрос. Одни экономисты придерживаются точки зрения, согласно которой лидирующая роль в экономике принадлежит потребителям, другие, наоборот — производителям.

Чтобы прояснить сущность данной проблемы, последовательно рассмотрим *теорию спроса и теорию предложения*.

1. СПРОС ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ. ЗАКОН СПРОСА

Понятие спроса

Спрос как экономическая категория отражает потребности людей. Именно потребности людей, их стремление к формированию более комфортных жизненных условий и находят свое отражение в данной категории. Причем следует отметить, что потребности индивидов весьма разнообразны. Это связано с личными индивидуальными предпочтениями, вкусами, и наконец, традициями.

Однако экономику интересует такой спрос потребителя, который подкреплен соответствующим денежным обеспечением, то есть речь идет о **платежеспособном спросе**.

Платежеспособный спрос — это желание и соответствующая возможность потребителя приобретать тот или иной товар в определенный момент времени.

- **Величина спроса — это количество товара (продукции), которое потребители готовы приобрести по соответствующей цене в определенный период времени.**

Закон спроса

Закономерности реагирования спроса потребителей таковы: *уменьшение цен* на соответствующие товары увеличивает спрос на них, и наоборот, *увеличение цен* сокращает спрос на данные товары.

Эта обратная зависимость между ценой товара и его количеством, которое можно приобрести, имеет закономерную связь.

- **Закон спроса выражает обратную зависимость между ценой товара и величиной спроса на него.**

Следует отметить, что закон спроса является одним из основных законов рыночной экономики. К объективным предпосылкам возникновения закона спроса следует отнести следующие положения:

1. Потребители готовы покупать большее количество продукта, но по более низкой цене.
2. Потребители покупают дополнительное количество продукта лишь при условии, что цена его снижается.
3. Закон спроса можно объяснить *эффектами дохода и замещения*.

Эффект дохода состоит в том, что если цена товара падает, то при этом же доходе потребитель может покупать больше товара, то есть спрос потребителя растет. Более высокая цена приводит к противоположному результату.

Эффект замещения выражается в том, что при более низкой цене у потребителя появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь относительно дороже. Потребители, как правило, склонны заменять дорогие продукты более дешевыми.

Кривая спроса

Обратную связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде графика, показывающего величину спроса на горизонтальной оси, а цену на вертикальной оси.

Закон спроса гласит, что потребитель готов приобрести большее количество продукта по низкой цене, чем при более высокой. Это находит свое выражение в кривой спроса (рис. 6.1)

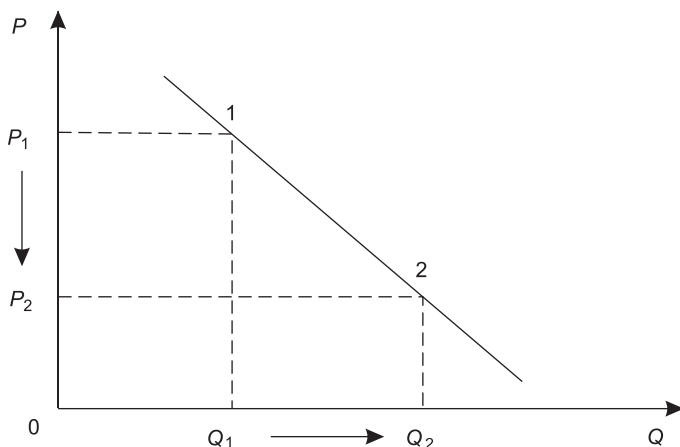


Рис. 6.1. Кривая индивидуального спроса

Закон спроса не действует в следующих случаях:

- а) при дефиците товаров;
- б) в отношении дорогостоящих товаров, покупка которых является средством сбережения;
- в) в отношении товаров престижного спроса.

Неценовые факторы спроса

Цена является главным условием в приобретении того или иного товара, однако существует и ряд других факторов, влияющих на величину спроса. К ним относятся неценовые факторы спроса (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Неценовые факторы спроса

Факторы	Содержание
Предпочтения потребителей	Если товар становится модным, то спрос на него растет, и наоборот
Изменение доходов потребителей	Увеличение доходов потребителей ведет к увеличению спроса на товары. Например, увеличение оплаты труда работников бюджетной сферы или сферы материального производства (реальный сектор экономики)

Факторы	Содержание
Число покупателей на рынке	Увеличение на рынке числа покупателей обуславливает повышение спроса, а уменьшение — сокращение спроса. По сути, это прямая связь
Цены на сопряженные товары	Когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь
Ожидания покупателей в изменении цен	Возможное повышение цен на определенные товары в будущем побуждает потребителей покупать товаров больше, чтобы упредить это повышение. Равным образом и ожидание увеличения доходов может способствовать снижению ограничений на текущие расходы. И наоборот, ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары

Таким образом, неценовые факторы вызывают **изменения в спросе**, что графически отражается сдвигом кривой спроса (рис. 6.2).

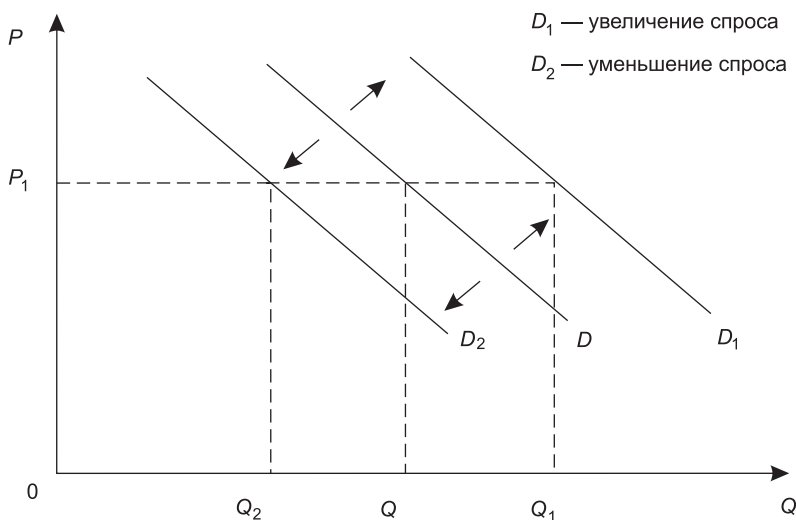


Рис. 6.2. Изменения в спросе

Изменение величины спроса

Неценовые факторы спроса вызывают и изменение самого спроса. При этом кривая спроса перемещается вправо или влево, в зависимости от содержания самих факторов. *Увеличение спроса* смещает

кривую спроса вправо и вверх, а *уменьшение величины спроса* смещает кривую спроса влево вниз. Как правило, положительные факторы приводят к увеличению платежеспособного спроса, отрицательные факторы, наоборот, снижают его.

2. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Понятие предложения

Если *спрос* на товары возникает со стороны *потребителей*, то *предложение* возникает со стороны *производителя продукции*. Предложение можно определить как возможность предприятий (организаций) реализовать на рынке продукцию по определенным ценам.

- **Величина предложения** — объем продукции, который производители готовы реализовать в течение определенного времени на рынке по соответствующей цене.

Закон предложения

Предложение производителей связано со многими факторами на рынке, однако главным из них является цена. Поэтому связь между объемом предложения продукции на рынке и ее ценой имеет прямую зависимость. Эта зависимость имеет закономерность.

- **Закон предложения гласит: с повышением цен возрастает и величина предложения, со снижением цен предложение товаров сокращается.**

Закон предложения показывает, что производители готовы изготовить и предложить к реализации большее количество своего продукта по высокой цене, чем они хотели бы это делать по более низкой цене. Это объясняется тем, что от цены на товар зависит выручка производителя. В свою очередь выручка определяет размер прибыли организации. Большая выручка соответствует, как правило, большей прибыли. Кроме этого, необходимо отметить, что низкая цена может не покрыть затраты по производству и реализации продукции.

Поэтому именно цена на товар является основным материальным стимулом предприятия.

Кривая предложения

Прямую связь между величиной предложения и ценой продукта можно изобразить графически: это выражается в восходящем направлении кривой предложения (рис. 6.3).

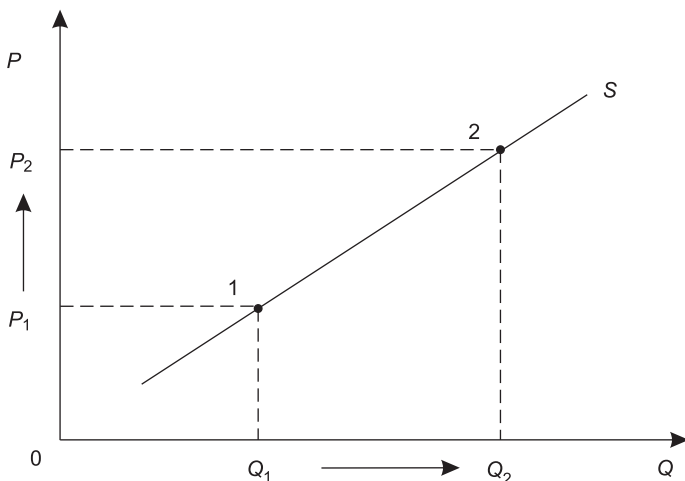


Рис. 6.3. Кривая индивидуального предложения

Поскольку между величиной предложения и ценой существует прямая связь, то по закону предложения производители производят большее количество продукта, если цена на него растёт.

На графике кривая индивидуального предложения представлена в виде восходящей кривой. Она показывает, какое количество товара производители готовы продать при каждом уровне цен в определенный момент времени. Движение по кривой предложения показывает изменения в объеме предложения, вызванные исключительно изменением цены.

Неценовые факторы предложения

Теория и практика показывают, что на величину предложения производителя, помимо ценовых факторов, оказывают влияние неценовые. Это связано, прежде всего, с теми условиями, которые непосредственно воздействуют на масштабы производства (увеличение или уменьшение объемов производства при сохранении цены). Неценовые факторы оказывают на производителя либо положительное, либо отрицательное воздействие (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Неценовые факторы предложения

Факторы	Содержание
Цены на ресурсы	Снижение цен на ресурсы снизит издержки производства и увеличит предложение, то есть переместит кривую предложения вправо. И наоборот, повышение цен на ресурсы увеличит издержки производства и сократит предложение, то есть сместит кривую предложения влево
Налоги и дотации	Предприятия рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение налогов увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Напротив, дотации снижают финансовую нагрузку на предприятие, тем самым уменьшая его издержки и смещая кривую предложения вправо
Цены на другие товары	Изменение цен на другие товары также способно сместить кривую предложения продукта. Изменение цены одного взаимодополняющего товара вызывает противоположное изменение объема предложения другого товара
Технология	Использование новых технологий позволяет предприятию повысить производительность труда и тем самым снизить издержки производства, то есть кривая предложения сместится вправо
Число производителей продукции	Увеличение числа производителей увеличивает рыночное предложение. По мере вступления в отрасль большего количества предприятий кривая предложения станет смещаться вправо. И наоборот, по мере выхода фирм из отрасли кривая будет смещаться влево
Ожидания производителей в отношении цен	Ожидание продавцами роста цен ведет к уменьшению предложения в настоящем. В дальнейшем можно продать эту продукцию по более высоким ценам. И наоборот, если ожидается снижение цен в будущем, то предложение увеличивается

Таким образом, неценовые факторы вызывают изменения в предложении, что отображается соответствующим сдвигом кривой предложения (рис. 6.4).

Изменение величины предложения

Изменение в предложении выражается в смещении всей кривой предложения: *увеличение предложения смещает кривую вправо и вниз, уменьшение предложения смещает ее влево и вверх.*

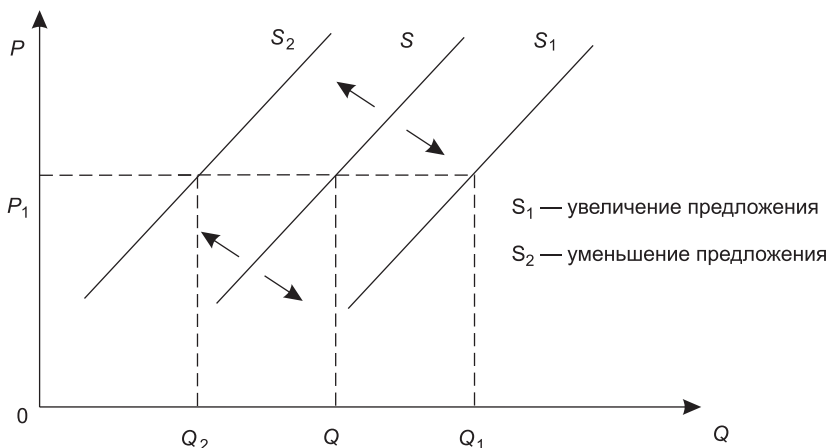


Рис. 6.4. Изменения в предложении

Например, внедрение передовых технологий в производство выражается увеличением производительности труда — кривая предложения сдвигается вправо и вниз относительно первоначального положения. И наоборот, увеличение налогового бремени вызовет сокращение предложения товаров — кривая сдвинется влево и вверх относительно первоначального положения. При этом цена на товар возрастет, а объем предложения снизится.

3. РАВНОВЕСИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА

Выяснив законы спроса и предложения, необходимо рассмотреть, собственно, сам механизм **рыночного равновесия**. Для того чтобы понять, как рынок определяет цену продукта и его количество, которое реально продается и покупается, необходимо проанализировать механизм взаимодействия спроса и предложения.

Несмотря на то, что экономические интересы продавцов и покупателей противоположны, в одной точке (E) они все же совпадают. Именно в этой точке устанавливается рыночное равновесие (рис. 6.5).

Рыночное равновесие — это такое состояние рынка, при котором спрос на товар совпадает с его предложением, а субъекты хозяйствования не заинтересованы в его изменении.

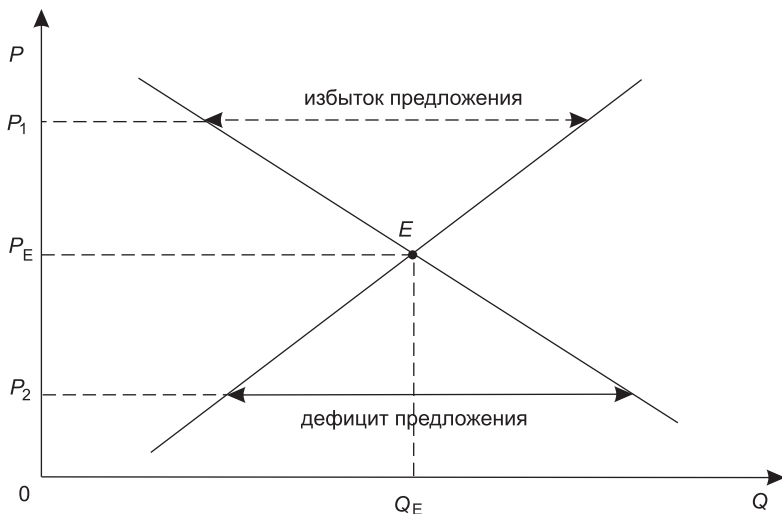


Рис. 6.5. Равновесие спроса и предложения на рынке

Рыночное равновесие характеризуется *равновесным объемом и равновесной ценой*.

Равновесная цена — это цена, при которой спрос равен предложению, и в данных условиях не наблюдается тенденция к ее изменению.

Равновесный объем — это объем спроса и предложения, который соответствует равновесной цене.

Способность предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о продаже и купле синхронизируются, называется *уравновешивающей функцией цен*.

Равновесная цена разгружает рынок, не оставляя обременительных излишков у продавцов и не создавая ощутимых нехваток для потенциальных покупателей. Если бы эти конкурентные цены автоматически не согласовывали друг с другом решения о предложении и спросе, понадобилась какая-то форма административного контроля

со стороны правительства, чтобы устранять и регулировать нехватки и избытки, которые в противном случае могли бы возникать.

Рыночное равновесие существует в результате перманентного нарушения и восстановления баланса между спросом и предложением. По существу это равновесие является динамическим.

Стабильность равновесия — это способность рыночной системы восстанавливать рыночное равновесие в условиях воздействия внутренних сил или факторов.

При цене P_1 выше равновесной предложение больше спроса, и на рынке возникает *излишек*.

Излишек — это такое состояние рынка, когда предложение больше спроса, а рыночная цена выше равновесной цены. В данных обстоятельствах между производителями возникает конкуренция, которая стимулирует снижение цен. Предложение товаров уменьшается, а спрос, наоборот, увеличивается. Рынок движется в направлении установления равновесия.

При цене P_2 ниже равновесной спрос больше предложения, и на рынке возникает *дефицит*.

Дефицит — это такое состояние рынка, при котором спрос больше предложения, а рыночная цена ниже равновесной цены. В данном случае имеет место конкуренция покупателей, которые уже готовы заплатить за данный товар большую цену. В этих условиях предложение производителей растет, а спрос постепенно сокращается. Рыночная система снова движется в направлении установления равновесия.

Необходимо отметить, что в условиях конкуренции нарушение рыночного равновесия и отклонение рыночной цены от равновесной не могут быть длительными, так как равновесие, в принципе, устанавливается на основе механизма саморегуляции.

Регулирование механизма рыночного ценообразования

Состояние рыночного равновесия определяется не только влиянием ценовых факторов. Серьезное влияние на механизм рыночного ценообразования оказывают неценовые факторы. К наиболее существенным факторам следует отнести *налогообложение и контроль над ценами*.

Налогообложение

Увеличение ставок налога оказывает воздействие на всех участников рыночных отношений, то есть продавцов и покупателей продукции. Предположим, что правительство ввело налог в размере H денежных единиц на каждую товарную единицу.

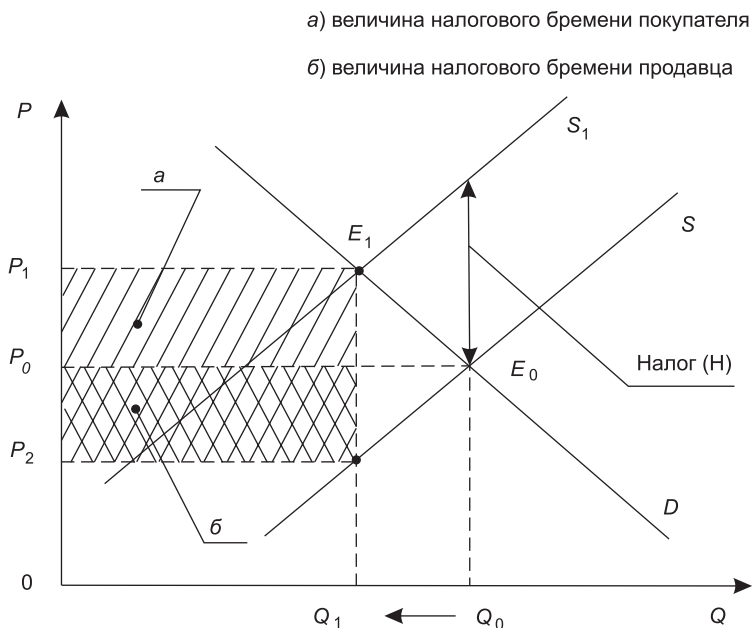


Рис. 6.6. Введение дополнительного налога и его влияние на налоговое бремя покупателя и продавца

Введение налога на производителя приведет к сокращению объема производства. На рис. 6.6 это показано смещением кривой предложения влево и вверх. При этом происходит увеличение равновесной цены и снижение объемов производства. Поэтому первоначальная точка равновесия E_0 перемещается в новую точку равновесия E_1 . В результате этого потребитель покупает товар уже по цене P_1 . Производитель после уплаты налога получает меньший доход. В зависимости от эластичности спроса и предложения происходит и распределение соответствующего налогового бремени между потребителями и производителями товаров. На рисунке показана область распределения

налогового бремени между потребителями и производителями товаров. В целом последствия налогообложения отрицательно сказываются и на потребителях, и на производителях, так как увеличение налога инициирует повышение цены, а это приводит к сокращению спроса и предложения.

Контроль над ценами

Государственное регулирование цен в условиях рыночной экономики, как правило, нарушает рыночное равновесие спроса и предложения (рис. 6.7). Административное установление цены ниже ее равновесного уровня выражается в снижении объемов производства, так как производители не заинтересованы в увеличении предложения по низким ценам.

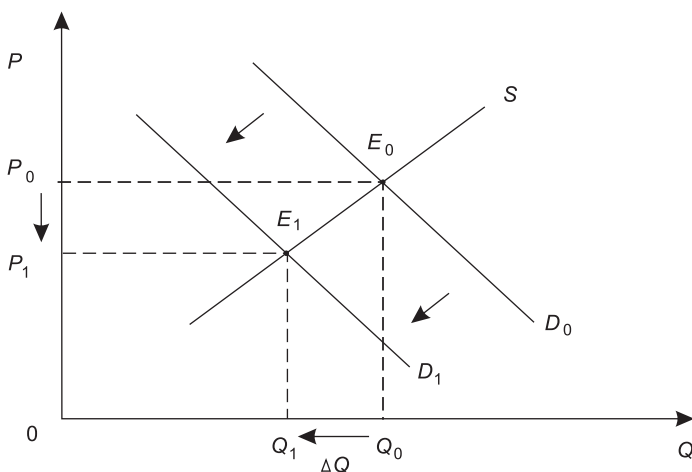


Рис. 6.7. Контроль над ценами со стороны государства

В результате административного установления цены на рынке образуется товарный дефицит, который отрицательно повлияет на уровень потребления общества. Давление на рынок со стороны государства выразится в новой точке рыночного равновесия E_1 , которая характеризуется снизившейся ценой P_1 и уменьшенным объемом продукции Q_1 . В соответствии с этим товарный дефицит составит величину, равную $Q_0 - Q_1$.

В результате таких действий государства выключается механизм рыночной саморегуляции, производители четко реагируют на снижение цен, которое, собственно, не формирует стимулов к увеличению объемов производства (происходит нарушение закона предложения).

В данной ситуации государство должно не ограничивать цену на товар, а наоборот, создавать благоприятные условия для производителя с целью увеличения предложения и, наконец, снижения цен на рынке. Все это естественно возможно в условиях, если нет искусственного сдерживания предложения.

4. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Эластичность спроса

В соответствии с законом спроса при снижении цены покупается большее количество продукта, но реакция потребителей на изменение цены может значительно варьироваться от продукта к продукту.

Чтобы уловить эту зависимость, в экономической теории используют понятие эластичности. Эластичность — это понятие, которое характеризует наличие взаимосвязи двух величин.

Эластичность — это мера реакции одной величины на изменение другой.

В экономике реакцию потребителей на изменение цены продукции измеряют на основе теории ценовой эластичности, которая заключается в следующем:

1. Если небольшие изменения в цене приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции, то спрос на такие продукты принято называть эластичным.
2. Если существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве покупок, то в таких случаях спрос является неэластичным.

Степень ценовой эластичности или неэластичности спроса измеряют при помощи *коэффициента ценовой эластичности*, который определяется по формуле:

$$\text{Эластичность спроса по цене} = \frac{\text{Изменение объема спроса, \%}}{\text{Изменение цены, \%}}.$$

На изменение рыночной ситуации помимо ценового фактора влияет также и *доход потребителя*. Поэтому помимо эластичности спроса по цене можно определить эластичность спроса по доходу.

$$\text{Эластичность спроса по доходу} = \frac{\text{Изменение объема спроса, \%}}{\text{Изменение дохода, \%}}.$$

Коэффициент эластичности спроса всегда имеет отрицательное значение, поскольку спрос и цена изменяются в противоположных направлениях. Однако для простоты анализа он рассматривается как положительная величина.

В экономической теории рассматриваются следующие **типы эластичности спроса по цене**:

- *эластичный спрос*: при снижении цены резко возрастает количество продаж и общая выручка увеличивается;
- *единичная эластичность*: снижение цены компенсируется ростом продаж, и общая выручка остается неизменной. Например, снижение цены на один процент вызывает однопроцентное увеличение объема продаж;
- *неэластичный спрос*: снижение цены незначительно меняет объем продаж, общая выручка снижается;
- *абсолютно эластичный спрос*: цена продукта не изменяется, не смотря на изменение спроса;
- *абсолютно неэластичный спрос*: изменение цены вообще не оказывает никакого влияния на объем спроса (рис. 6.8 и 6.9).



Рис. 6.8. Виды эластичности спроса



Рис. 6.9. Крайние случаи эластичности спроса

На эластичность спроса оказывают влияние определенные факторы (табл. 6.3).

Таблица 6.3

Факторы, влияющие на эластичность спроса

Факторы	Содержание
Заменители товара	Чем больше хороших заменителей данного продукта, тем эластичнее бывает спрос на него
Удельный вес цены продукта в доходе потребителя	Чем большее место занимает продукт в доходе потребителя, при прочих равных условиях, тем выше будет эластичность спроса на него
Предметы роскоши и предметы первой необходимости	Спрос на предметы первой необходимости обычно является неэластичным; спрос на предметы роскоши обычно эластичен
Фактор времени	Спрос на продукт обычно тем эластичнее, чем длиннее период времени для принятия решений. Например, краткосрочный спрос на бензин менее эластичен, чем долгосрочный

Эластичность предложения

Степень изменения объема предложения в зависимости от увеличения цены характеризует эластичность предложения. Она измеряется с помощью коэффициента эластичности предложения и рассчитывается по той же формуле, что и коэффициент ценовой эластичности спроса. Различие лишь в том, что вместо величины спроса берется величина предложения.

$$\text{Эластичность предложения} = \frac{\text{Изменение объема предложения, \%}}{\text{Изменение цены, \%}}.$$

Предложение неэластично, если изменение цены не вызывает изменения предложения. Предложение считается абсолютно эластичным, когда малейшее уменьшение цены товара вызывает сокращение предложения до нуля, а малейшее увеличение цены вызывает рост предложения.

В экономической теории рассматриваются следующие **типы эластичности предложения по цене**:

- *эластичное предложение*: означает высокую чувствительность к цене, при которой показатель эластичности больше 1;
- *предложение единичной эластичности*: означает одинаковую степень изменения цены и объема производства;
- *неэластичное предложение*: означает более низкую чувствительность к цене, при которой показатель эластичности меньше 1;
- *абсолютно эластичное предложение*: любое количество товара будет предлагаться по неизменной цене;
- *абсолютно неэластичное предложение*: изменение цены вообще не оказывает никакого влияния на объем предложения (рис. 6.10 и 6.11).

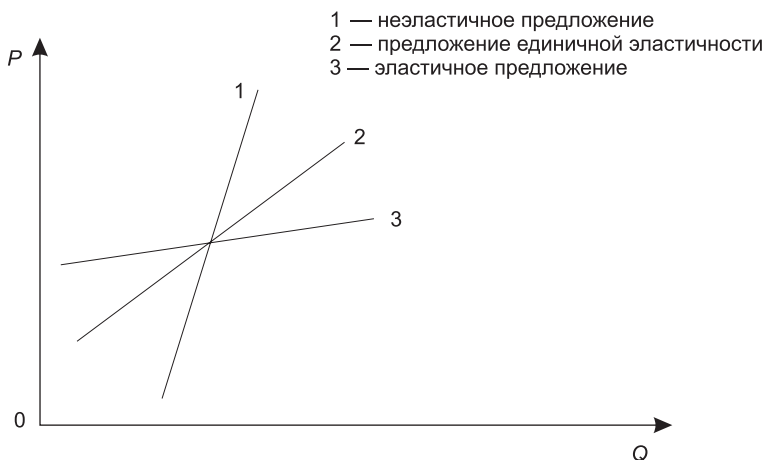


Рис. 6.10. Виды эластичности предложения

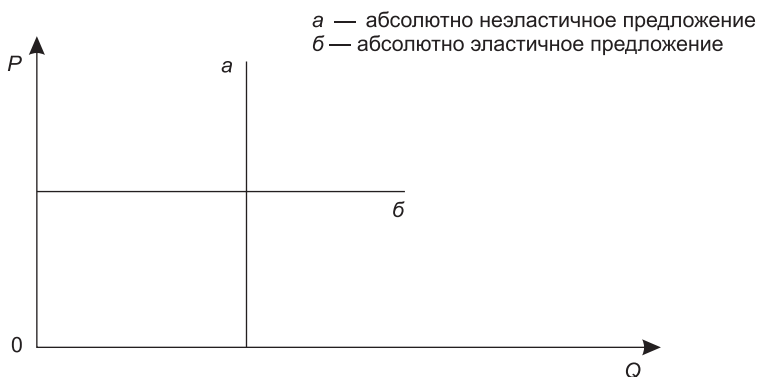


Рис. 6.11. Крайние случаи эластичности предложения

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

Обычно при оценке эластичности рассматриваются три временных периода: *краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный* (табл. 6.4).

Таблица 6.4

Фактор времени, влияющий на эластичность предложения

Период	Содержание
Краткосрочный период	У предприятия нет времени, чтобы изменить предложение. Это означает, что в краткосрочном периоде предложение абсолютно неэластично
Среднесрочный период	Организация максимально использует свои возможности и увеличивает производство. Эластичность предложения становится положительной, больше нуля
Долгосрочный период	Предприятие модернизирует производство путем замены старого оборудования новым, более производительным. Эластичность предложения в этот период становится максимальной

Таким образом, ознакомившись с особенностями спроса и предложения, можно сделать вывод о том, что спрос растет, когда цена товара понижается, а предложение увеличивается с ростом цены.

5. ЦЕНА: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ. КЛАССИФИКАЦИЯ ЦЕН

Понятие и сущность цены

Цена в любой экономической системе играет весьма важную роль. В **административно-командной экономике** цены используются как инструмент директивного воздействия на хозяйственные процессы. В **рыночной экономике** цены являются важнейшим элементом саморегулирования хозяйственных процессов.

Цена — это денежное выражение стоимости товара.

В рыночной системе цена выступает как *связующее звено* между производителем и потребителем, как *механизм обеспечения равновесия* между спросом и предложением.

В условиях рынка сущность цены проявляется в ее функциях (табл. 6.5).

Таблица 6.5

Функции цены в условиях рынка

Функции	Содержание
Учетная	На основе данной функции отражаются общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию продукции, оцениваются затраты и результаты производства
Стимулирующая	Данная функция используется для совершенствования системы управления производством, развития ресурсосберегающих технологий, повышения эффективности функционирования организации, улучшения качества продукции; для внедрения инноваций и т. д.
Распределительная	С помощью этой функции предусматривается учет в цене акциза на отдельные группы и виды товаров, налога на добавленную стоимость и других форм централизованного чистого дохода, поступающего в бюджет государства, региона и т. д.

Цены могут быть классифицированы по разным экономическим признакам.

Классификация цен

А. По степени регулируемости

Одним из важных классификационных признаков цен, в условиях рынка, является степень их свободы от регулирующего воздействия со стороны органов государственного управления.

Свободные цены. Подавляющее большинство цен, складывающихся на рынке, являются свободными, так как они устанавливаются на основе рыночного равновесия между спросом и предложением.

Регулируемые цены. Наряду со свободными ценами существуют и регулируемые цены. В данном случае при установлении цены значительную роль играет государство, которое, как правило, ограничивает рост цен на определенные товары.

Государство в лице органов власти и управления может устанавливать на отдельные виды товаров и продукции фиксированные цены.

Таким образом, в условиях рынка действуют два вида цен — свободные и регулируемые.

Природе рынка наиболее адекватны свободные цены, однако в определенных случаях государство оправданно вмешивается в процессы рыночного ценообразования. Например, с целью обеспечения социальной защиты определенных слоев населения.

Б. По характеру обслуживаемого оборота

В соответствии с этим классификационным признаком можно выделить следующие виды цен:

- оптовые цены предприятия;
- оптовые цены промышленности;
- цены на строительную продукцию;
- закупочные цены;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены;
- тарифы на платные услуги, оказываемые населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Оптовые цены предприятия — это цены производителей, по которым они продают свою продукцию потребителям, возмещая при этом издержки производства и реализации и получая определенную прибыль.

Оптовые цены промышленности — цены, по которым фирмы (организации)-потребители оплачивают продукцию предприятиям-производителям или сбытовым (оптовым) организациям. В состав этих цен включается оптовая цена предприятия, издержки

снабженческо-сбытовой или оптовой организации, прибыль снабженческо-сбытовой или оптовой организации, акциз и налог на добавленную стоимость. Издержки и прибыль снабженческо-сбытовой или оптовой организации составляют величину оптово-сбытовой скидки (наценки).

$$P_{\text{пром}} = P_{\text{пред}} + И_{\text{сб}} + П_{\text{сб}} + А + НДС,$$

где $P_{\text{пром}}$ — оптовая (отпускная) цена промышленности; $P_{\text{пред}}$ — оптовая цена предприятия; $И_{\text{сб}}$ — издержки снабженческо-сбытовой организации; $П_{\text{сб}}$ — прибыль снабженческой и оптовой организаций; $А$ — акциз; НДС — налог на добавленную стоимость.

Цены на строительную продукцию выступают в виде: а) сметной стоимости на строительство объекта; б) прейскурантной цены; в) договорной цены.

Закупочные цены — это цены, по которым реализуется продукция сельскохозяйственного назначения. Данные цены, как правило, носят договорной характер.

Тарифы грузового и пассажирского транспорта отражают плату за грузовые и пассажирские перевозки, которая взимается транспортными предприятиями.

Розничные цены — цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению предприятиями и организациями. Они включают оптовые цены промышленности, акциз, налог на добавленную стоимость и торговую надбавку, состоящую из издержек обращения торговых организаций и их прибыли:

$$P_{\text{роз}} = P_{\text{пром}} + И_{\text{торг}} + П_{\text{торг}} + А + НДС,$$

где $P_{\text{роз}}$ — розничная цена; $P_{\text{пром}}$ — оптовая цена промышленности; $И_{\text{торг}}$ — издержки обращения торговых организаций; $П_{\text{торг}}$ — прибыль торговых организаций.

В. Особые виды цен

В мировой практике, помимо перечисленных видов цен, существуют аукционные, биржевые и договорные цены.

Аукционная цена — это цена какого-либо товара, проданного на аукционе. Данная цена может очень существенно отличаться от рыночной цены, поскольку отражает уникальные свойства и признаки товара.

Биржевая цена — это цена, по которой осуществляется оптовая сделка купли-продажи товаров в условиях биржевой торговли; является свободной ценой, которая колеблется в зависимости от спроса, объема сделки и т. д.

Договорная цена — это цена, по которой осуществляется реализация товаров в соответствии с заключенным договором.

Предприятие и его роль в формировании ценовой политики

Ценообразование на предприятии представляет собой процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных этапов:

- сбора и систематического анализа информации о рынке;
- обоснования основных целей ценовой политики предприятия на определенный период времени;
- выбора методов ценообразования;
- установления конкретного уровня цены;
- формирования системы скидок и надбавок к цене;
- корректировки ценового поведения предприятия в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры.

Ценовая политика — это механизм принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков с целью извлечения максимальной прибыли и других поставленных целей бизнеса.

Субъект хозяйствования самостоятельно разрабатывает ценовую политику на основе: а) целей и задач развития предприятия; б) организационной структуры и методов управления; в) установившихся традиций на предприятии; г) уровня издержек производства и других факторов внутренней и внешней среды.

Процесс разработки и реализации ценовой политики предприятия можно представить в виде схемы (табл. 6.6).

Процесс ценообразования на предприятии является сложным и включает несколько разделов. И прежде всего, это выбор цели.

Любая фирма должна сначала определить свою цель при производстве и продаже товара. Имеются три главные цели ценовой политики: обеспечение сбыта; максимизация прибыли; удержание рынка.

Таблица 6.6

**Основные этапы разработки и реализации
ценовой политики предприятия**

Выбор цели	
Определение спроса	Оценка издержек
Анализ цен и товаров конкурентов	
Выработка ценовой стратегии	
Выбор метода ценообразования	
Установление окончательной цены	
Ценовое поведение предприятия на рынке	

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Рынок — это механизм, раскрывающий взаимодействие покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг.

Платежеспособный спрос — это желание и соответствующая возможность потребителя приобретать тот или иной товар в определенный момент времени.

Величина спроса — это количество товара (продукции), которое потребители готовы приобрести по соответствующей цене в определенный период времени.

Закон спроса выражает обратную зависимость между ценой товара и величиной спроса на него.

Величина предложения — объем продукции, который производители готовы реализовать в течение определенного времени на рынке по соответствующей цене.

Закон предложения гласит с повышением цен возрастает и величина предложения, со снижением цен предложение товаров сокращается.

Рыночное равновесие — это такое состояние рынка, при котором спрос на товар совпадает с его предложением, а субъекты хозяйствования не заинтересованы в его изменении.

Равновесная цена — это цена, при которой спрос равен предложению, и в данных условиях не наблюдается тенденция к ее изменению.

Равновесный объем — это объем спроса и предложения, который соответствует равновесной цене.

Стабильность равновесия — это способность рыночной системы восстанавливать рыночное равновесие в условиях воздействия внутренних сил или факторов.

Эластичность — это мера реакции одной величины на изменение другой.

Цена — это денежное выражение стоимости товара.

Ценовая политика — это механизм принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков с целью извлечения максимальной прибыли и других поставленных целей бизнеса.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Дайте определение термина «рынок».
2. Что такое спрос, в чем заключается сущность закона спроса?
3. Назовите неценовые факторы, определяющие величину спроса.
4. В чем заключается сущность закона предложения?
5. Какие факторы влияют на изменения предложения?
6. Что такое равновесная цена и равновесное количество продукта?
7. В каких случаях возникает избыток, а в каких — дефицит продукции?
8. Что понимается под уравнивающей функцией цен?
9. Что такое эластичность спроса и предложения?
10. Приведите основные типы эластичности спроса и предложения.
11. Что такое цена продукции? Приведите классификацию и основные виды цен.
12. Какие функции выполняет цена? В чем заключается сущность ценовой политики предприятия?
13. Сформулируйте основные отличия формирования цен в плановой и рыночной экономике.
14. Необходимо ли регулирование цен в рыночной системе хозяйствования? Если да, то почему?

ТЕСТЫ

1. **Желание и соответствующая возможность потребителя платить за что-либо выражается через такую экономическую категорию как:**
 - а) потребность;
 - б) спрос;
 - в) необходимость;
 - г) желание;
 - д) платежеспособный спрос.
2. **Закон спроса выражает:**
 - а) прямую связь между ценой товара и величиной спроса на него;
 - б) обратную зависимость между ценой товара и величиной спроса на него;
 - в) зависимость спроса от издержек производства;
 - г) нет правильного ответа.
3. **Рыночная система дает сигнал об увеличении спроса на товары на основе:**
 - а) увеличения цен на рынке;
 - б) снижения цен на рынке;
 - в) увеличения денежной массы;
 - г) снижения инвестиций.
4. **Увеличение цен на экономические ресурсы обеспечит сдвиг кривой предложения товаров:**
 - а) вправо и вниз;
 - б) влево и вверх;
 - в) в первоначальное положение;
 - г) в крайнее правое положение.
5. **Если рыночная цена на товар выше равновесной цены:**
 - а) величина предложения больше величины спроса;
 - б) величина спроса больше величины предложения;
 - в) величина спроса на товар увеличивается;
 - г) производители получают максимальную прибыль.

6. **Увеличение предложения продукции при прочих равных условиях вызовет:**
- а) рост издержек производства продукции;
 - б) увеличение равновесной цены и снижение объема покупок;
 - в) уменьшение цены и повышение объема продаж;
 - г) увеличение цены и уменьшение объема продаж.
7. **Административное установление цены ниже ее равновесного уровня выразится:**
- а) в снижении объемов производства и образовании товарного дефицита;
 - б) в увеличении объемов производства;
 - в) в стимулировании производителя со стороны государства;
 - г) в увеличении импортных поставок продукции.
8. **Эластичность спроса по цене характеризуется отношением:**
- а) процентного изменения цены к процентному изменению объема спроса;
 - б) процентного изменения объема спроса к процентному изменению цены;
 - в) прироста цен к изменению объема спроса;
 - г) увеличения цены к уменьшению объема спроса.
9. **Совершенствование технологии производства сдвигает:**
- а) кривую спроса вверх и вправо;
 - б) кривую спроса вниз и влево;
 - в) кривую предложения вниз и вправо;
 - г) кривую предложения вверх и влево.
10. **При увеличении эластичности спроса налоговое бремя:**
- а) ложится в основном на потребителя;
 - б) ложится в основном на производителя;
 - в) распределяется равномерно между потребителем и производителем;
 - г) все ответы неверны.

ЗАДАЧИ

1. Функция спроса имеет вид $D = 30 - 5P$, а функция предложения $S = -5 + 2P$. Определите:

- а) цену равновесия и объем продаж;
 - б) как изменится спрос и предложение, если установится цена, равная 4 единицам?
 - в) что произойдет с объемом продаж, если цена установится на уровне 6 единиц?
2. В табл. 1 представлен объем спроса на пирожные при различных уровнях цены.

Таблица 1

Цена за порцию (руб.)	Объем спроса, тыс. порций	Выручка от реализации, тыс. руб.	Коэффициент ценовой эластичности спроса
2,10	10		
1,80	20		
1,50	30		
1,20	40		
0,90	50		
0,60	60		
0,30	70		

Необходимо выполнить следующее:

- а) начертите кривую спроса, обозначив цену (P) на вертикальной оси, а количество тортов (Q) — на горизонтальной;
- б) рассчитайте выручку от реализации при каждом из значений цены; полученные данные запишите в таблицу;
- в) рассчитайте коэффициенты ценовой эластичности спроса для всех указанных интервалов цены, полученные данные запишите в таблицу;
- г) при какой цене выручка от реализации пирожных окажется максимальной?
- д) при какой цене коэффициент ценовой эластичности спроса равен 1?
- е) при каких значениях цены спрос является эластичным? неэластичным?

3. Функция спроса задана формулой $D = 15 - 0,5P$, функция предложения $S_1 = 2P + 3$. В результате увеличения налогов кривая сместилась влево и вверх, а новая функция предложения приобрела значение $S_2 = 2P - 5$.

Предлагается определить:

- а) величину налогового бремени покупателя;
б) величину налогового бремени продавца.
4. В экономике условно функционируют 2 рынка товара В.
Функция спроса на первом рынке: $D_1 = 25 - P$, предложение $S_1 = -11 + 2P$; на втором рынке, соответственно: $D_2 = 60 - 2P$, $S_2 = -20 + 2P$.
Как изменится цена равновесия и объем продаж, если эти рынки объединятся?
5. Предложение масла: $S = 20 - 6P$. Увеличение цены на молоко привело к изменению предложению масла на 25 %. Найдите новую функцию предложения масла.
6. Функция рыночного спроса $D = 10 - 4P$. Увеличение доходов населения привело к увеличению рыночного спроса на 20 % по каждой цене. Найдите новую функцию спроса.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Опыт государственного регулирования рыночных цен на примере Франции¹.

Экономика Франции, как и других промышленно развитых капиталистических стран, основана на принципе свободного предпринимательства и торговли. В настоящее время Франция живет в условиях рыночного хозяйственного механизма, однако степень свободы ценообразования задается объективными экономическими законами, а также государственным регулированием.

Несмотря на действие принципа свободного установления цен, государство во Франции может прямо регулировать цены на не-

¹ Баздник А. С. Цены и ценообразование: Учебное пособие. — М., 2004; Головинский В., Панина О., Беляева И. Цены и ценообразование. Управленческий аспект. — М., 2004; Долан Р., Саймон Г. Эффективное ценообразование. — М., 2005.

которые товары и услуги: на сельскохозяйственную продукцию, газ, электроэнергию, транспортные услуги и т. д.

Государственный сектор в экономике Франции занимает относительно небольшой удельный вес в ВВП и включает в себя отрасли-монополисты (газовую промышленность, электроэнергетику и транспорт) и отрасли, работающие в режиме рыночной конкуренции (национальный и коммерческие банки, страховые компании и т. д.).

В первом случае государство устанавливает все экономические параметры деятельности отраслей монополистов, в том числе объем инвестиций, оплату труда и цены на готовую продукцию.

Во втором случае государство оказывает минимальное воздействие на экономические параметры деятельности этих отраслей, побуждая их к конкуренции с частным сектором. Эта специфика экономики Франции предопределила соотношение между регулируемыми и свободными ценами на товары и услуги: примерно 20 % цен регулируется государством, а остальные 80 % находятся в режиме свободного рыночного ценообразования.

Следует отметить, что Франция является одной из немногих промышленно развитых капиталистических стран, где существовал довольно жесткий режим государственного регулирования цен, который частично сохранился до настоящего времени.

Во Франции на протяжении почти 30 лет (с 1947 по 1986 г.) государственное регулирование цен являлось составной частью политики «дирижизма» (государственного регулирования экономики). Сложная экономическая ситуация в стране в послевоенный период, резкое снижение покупательной способности французского франка обусловили необходимость принятия решительных мер по контролю за ценами.

В период с 1965 по 1972 г. государственное регулирование цен осуществлялось через «Контракты стабильности» (1965), «Программные контракты» (1966) и «Контракты против повышения цен» (1971).

В соответствии с «Контрактами стабильности» государство заключило с предприятиями соглашения, по которым эти предприятия имели право повышать цены на одни товары, одновременно снижая цены на другие. Основная цель заключалась в поддержании стабильности общего уровня цен.

В соответствии с «Программными контрактами» государство способствовало такой эволюции цен, которая отвечала бы условиям

международной конкуренции. Этот механизм распространялся на все товары и услуги, которые в соответствии с «Контрактами стабильности» ранее подвергались контролю. В соответствии с «Программными контрактами» предприятия предоставляли государству информацию о своих инвестиционных программах, финансовом положении, занятости, перспективе выхода на внешние рынки, а также информацию, связанную с формированием цен, технико-экономическую характеристику товаров, показатели производительности труда, методы финансового управления и т. д.

«Контракты против повышения цен» имели целью обеспечить высокую конкурентоспособность французских товаров и замедлить темпы роста инфляционного развития экономики. При принятии предприятиями этих контрактов правительство принимало на себя обязанность не принимать меры, ведущие к росту издержек производства.

С середины 1970-х гг. экономическое положение Франции резко ухудшилось в связи с 4-кратным повышением мировых цен на нефть, в результате чего темпы роста экономики значительно сократились, а темпы роста цен возросли. Резкое повышение внутренних цен привело к росту забастовочного движения.

В этот период стало ясно, что система жесткого контроля за ценами с использованием принципа их блокировки исчерпала себя. Подобный контроль за ценами делает рынок негибким, сдерживает рост производства, конкуренцию и ограничивает мобильность рынка труда, товаров и услуг.

В конечном итоге ценовой контроль привел к утечке капиталов в США, Швейцарию и другие страны, где существовала возможность получения большей прибыли на единицу вложенного капитала.

В 1973 г. правительство Франции отпускает цены на промышленную продукцию. Вместе с тем программа либерализации осуществлялась достаточно осторожно. В процессе проведения либерализации к 1986 г. было освобождено около 90 % цен.

В целом, по оценкам экспертов, либерализация цен дала достаточно хорошие результаты. Общий индекс потребительских цен за период с 1985 по 1989 г. вырос на 11,9 %, что равняется в среднем 2,8 % в год, то есть за период либерализации цен инфляция в экономике Франции находилась на естественном уровне.

Полученные хорошие экономические результаты позволяют сделать вывод о том, что государственное вмешательство не несет на себе

основную нагрузку по поддержанию высоких темпов экономического роста. В данном случае рыночный механизм довольно позитивно повлиял на экономическую ситуацию в стране.

По сути, в этом находит свое отражение неоклассическая модель, которая провозглашает невмешательство государства в экономику.

Безусловно, жесткий контроль над ценами, существовавший в течение почти 30 лет, способствовал стабилизации экономики. Однако любое административное вмешательство в ценообразование в рыночной экономике приводит к нарушению законов ценообразования. Блокировка цен, устраняя на некоторое время противоречия в сфере обращения, вызывает противоречия в сфере производства. В этих условиях государство вынуждено на определенном этапе регулирования цен прибегнуть к защите конкуренции с целью достижения оптимального сочетания монопольных и конкурентных сил на тех или иных товарных рынках.

Тема 7

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Там где нет конкуренции, там нет предмета для экономического анализа.

Дж. Ст. Милль (1806–1873), английский философ и экономист

1. Конкуренция: понятие и сущность.
2. Совершенная конкуренция.
3. Модели несовершенной конкуренции:
 - 3.1. Монополия.
 - 3.2. Олигополия.
 - 3.3. Монополистическая конкуренция.
4. Антимонопольное регулирование.

1. КОНКУРЕНЦИЯ: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ

В условиях стремления каждой фирмы к *максимизации прибыли* и, следовательно, к расширению масштабов хозяйственной деятельности фирмы выступают по отношению друг к другу как конкуренты.

Под экономической конкуренцией понимается состязание экономических агентов на рынке за предпочтение потребителей в целях получения максимальной прибыли.

Конкуренция — это общественная форма столкновения субъектов рыночного хозяйства в процессе их индивидуальных экономических интересов.

Конкурентная борьба — соперничество субъектов рыночной экономики по поводу лучших условий производства и реализации

товаров; является внутренним источником развития рыночной экономики, то есть способствует достижению общего экономического равновесия.

Предметом конкуренции является товар, посредством которого соперники стремятся привлечь платежеспособный спрос.

Прибыль предприятия определяется как разность между *выручкой от реализации продукции и совокупными издержками производства*.

Выручка от реализации продукции при этом зависит: а) *от цены товара*; б) *от объема выпуска продукции*.

В данном контексте *основной задачей предприятия* для достижения максимума прибыли является определение оптимальных объемов производства и цены товара.

Заметим, что на поведение предприятия на рынке оказывают влияние *различные факторы, или условия*.

Условия, в которых протекает рыночная конкуренция, обычно называют рыночной структурой.

Она характеризуется рядом черт:

- число и размер фирм;
- тип предлагаемого продукта;
- степень контроля над ценами;
- условия входа в отрасль и выхода из нее;
- доступность информации.

Данные условия определяют способность отдельно взятых предприятий оказывать влияние на рынок и контролировать цену продукции. *Поэтому с уменьшением экономической (рыночной) власти предприятий возрастает конкурентоспособность рынка.*

Условия осуществления конкуренции:

- экономическая обособленность организации;
- зависимость фирмы от конъюнктуры рынка;
- функционирование на рынке относительно большого количества предприятий.

Таблица 7.1

Классификация основных форм конкуренции

Классификационный признак	Основные формы
По субъектам конкуренции	— между продавцами; — между покупателями; — между продавцами и покупателями
По методам конкуренции	— ценовая конкуренция; — неценовая конкуренция
По конкурентному поведению	— добросовестная конкуренция; — недобросовестная конкуренция
По масштабам конкуренции	— отраслевая конкуренция; — межотраслевая конкуренция
По степени развитости конкуренции	— совершенная конкуренция; — монополистическая конкуренция; — олигополия; — монополия

Существует **ценовая и неценовая конкуренция**.

Ценовая конкуренция предполагает продажу товаров и услуг по ценам, которые существенно ниже, чем у конкурента. Снижение цены возможно либо за счет снижения издержек производства, либо за счет уменьшения прибыли, что могут позволить себе лишь крупные фирмы, либо за счет ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация — это продажа отдельных видов товаров или услуг, производимых с одинаковыми затратами, по различным ценам различным покупателям.

Различия в цене определяются не столько различиями в качестве продукта или издержками его производства, сколько возможностью монополии произвольно устанавливать цены.

Неценовая конкуренция основана на: повышении качества продукции; улучшении приспособляемости продукта к нуждам потребителя; производстве товаров-субститов; совершенствовании технического обслуживания; использовании рекламных продуктов и т. д.

Типы конкурентного поведения

По типу поведения различают *добросовестную и недобросовестную конкуренцию*.

Добросовестная конкуренция ведет к выигрышу потребителя и выражается в повышении качества продукции, снижении издержек

производства. В данном случае потребитель получает дифференцированную продукцию хорошего качества и по более низким ценам.

Недобросовестная конкуренция включает: реализацию товара ниже себестоимости; распространение ложной информации; коммерческий шпионаж; нарушение качества продукции и условий поставок; незаконное использование торговой марки и др.

Типы рыночных структур

Несмотря на многообразие рыночных структур, в экономической теории обычно выделяют следующие четыре типа (модели рынка):

- совершенная конкуренция;
- монополистическая конкуренция;
- олигополия;
- монополия.

Каждая из названных структур отличается определенной степенью конкурентности рынка, то есть способностью фирм воздействовать на рынок и прежде всего на цены (табл. 7.2).

Таблица 7.2

Модели рынка (рыночные структуры) и их характеристика

	Количество и размеры фирм	Характер продукции	Условия входа и выхода	Доступность информации
Совершенная конкуренция	Множество мелких фирм	Однородная продукция	Никаких затруднений	Равный доступ ко всем видам информации
Монополистическая конкуренция	Множество мелких фирм	Разнородная продукция	Никаких затруднений	Некоторые затруднения
Олигополия	Число фирм невелико	Разнородная или однородная продукция	Возможны отдельные препятствия	Некоторые ограничения
Монополия	Одна фирма	Уникальная продукция	Практически непреодолимые барьеры на входе	Некоторые ограничения

Представленная характеристика типов рыночных структур при сопоставлении с реальной действительностью показывает, что такие модели рынка, как совершенная конкуренция и монополия (чистая монополия), фактически встречаются крайне редко, в то время как монополистическая конкуренция и олигополия описывают множество реально существующих рынков.

Необходимо отметить, что конкуренция является необходимым и важнейшим элементом рыночного механизма, но сам ее характер и формы различны на определенных рынках и в различных ситуациях. Это существенно влияет на поведение фирм и других экономических агентов при принятии решений относительно цен, объема производства продукции и других параметров хозяйственной деятельности.

2. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Совершенная конкуренция, как рынок свободной конкуренции, представляет собой идеальный образ конкуренции, при которой:

- а) имеется довольно большое количество независимых товаропроизводителей;
- б) тип продукта стандартизированный или однородный;
- в) имеется полная информация о рынке (в частности о ценах);
- г) отсутствуют препятствия для входа в отрасль и выхода из нее.

Отличительная черта совершенной конкуренции: ни одна из фирм не может оказать влияние на цену, так как доля каждой из них в общем объеме выпуска незначительна.

Совершенная конкуренция — скорее, идеальная модель рынка, нежели реальная рыночная структура. Но существует ряд отраслевых рынков, которые в большей степени имеют именно эту структуру. Например рынки сельскохозяйственных продуктов, рынки некоторых услуг. Эти рынки включают большое число независимых продавцов, предлагающих стандартизированный товар, цена на который определяется непосредственно соотношением спроса и предложения.

В условиях совершенной конкуренции фирма принимает цену на свою продукцию как данную, не зависящую от продаваемого ею объема продукции. Это, в свою очередь, означает, что конкурентная фирма вынуждена считаться с таким типом спроса, который изображается как горизонтальная линия (абсолютная эластичность, рис. 7.1).

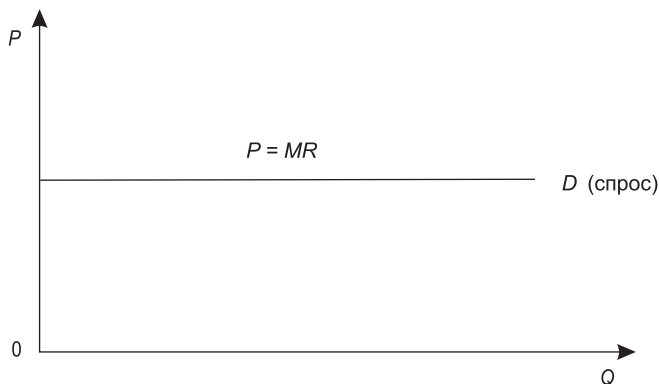


Рис. 7.1. Кривая спроса на продукцию совершенно конкурентной фирмы

Наличие абсолютно эластичного спроса является показателем совершенной конкуренции.

Крайне малый рост цены уничтожает спрос, крайне малое понижение ее ведет к неограниченному росту спроса. Совершенная конкуренция — цена, «назначенная» рынком, каждая последующая единица товара продается по одной и той же цене.

Поэтому предельный доход (MR) будет равен цене товара (P):

$$MR = P.$$

При этом валовой доход (TR) будет прямо пропорционален выпуску продукции ($P \times Q$) (рис. 7.2).

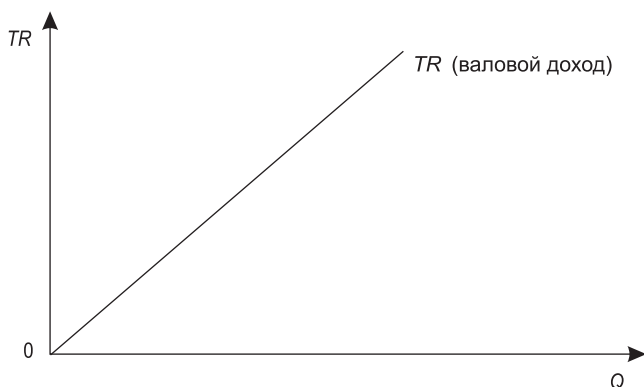


Рис. 7.2. Кривая валового дохода совершенно конкурентной фирмы

Для *определения уровня производства*, при котором совершенно конкурентная фирма в краткосрочном периоде будет получать *максимальную прибыль*, используют *два подхода*:

- 1) путем сопоставления валового дохода (TR) и валовых издержек (TC);
- 2) путем сопоставления предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).

Первый подход

В соответствии с данным методом сопоставляются валовой доход (TR) и валовые издержки (TC) при различных объемах производства (рис. 7.3).

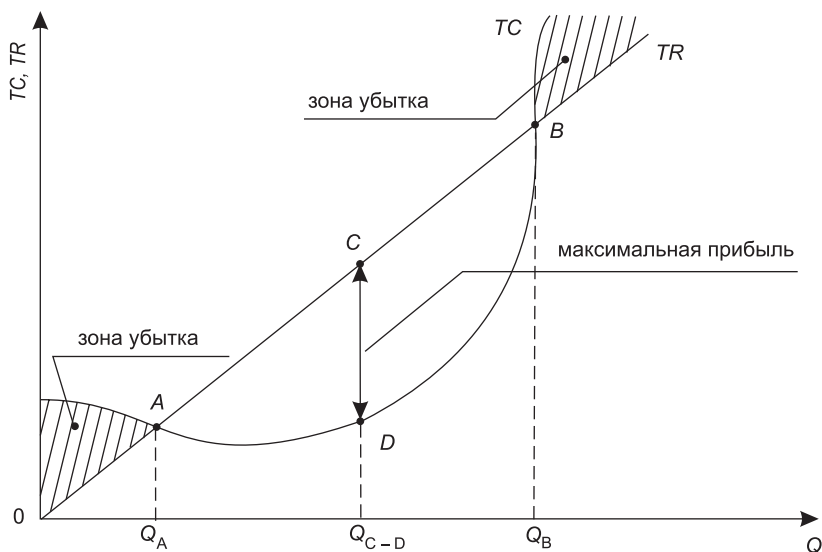


Рис. 7.3. Максимизация прибыли фирмы на основе сопоставления валовых показателей

Фирма согласно этому методу выбирает такой вариант, при котором разница между валовым доходом (TR) и валовыми издержками (TC) будет максимальной, то есть когда достигается максимум прибыли.

На рис. 7.3 показано, что вначале валовые издержки выше валового дохода, и предприятие находится в зоне убытков (заштрихованная зона левее точки *A*). Далее валовой доход превышает валовые издержки, а отрезок *AB* составляет зону **прибыльности фирмы**. Точки *A* и *B* называются в экономической теории критическими (предприятие в этих точках находится в зоне безубыточности). *Безубыточность фирмы* — это такое состояние организации, при котором она имеет нулевую прибыль. За пределами точки *B* фирма будет погружаться опять в зону убытка. Это объясняется законом убывающей отдачи от использования факторов производства.

Наибольшая прибыль фирмы достигается в промежутке (отрезок *CD*), в котором кривая валовых издержек находится на максимальном расстоянии от линии валового дохода. Таким образом, фирма получает максимальную прибыль, выпуская объем, соответствующий положению Q_{cd} и называется оптимальным.

Второй подход

При этом способе максимум прибыли определяется путем сопоставления предельных величин. В условиях совершенной конкуренции фирма *максимизирует прибыль*, выбирая такой объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам — правило $MR = MC$.

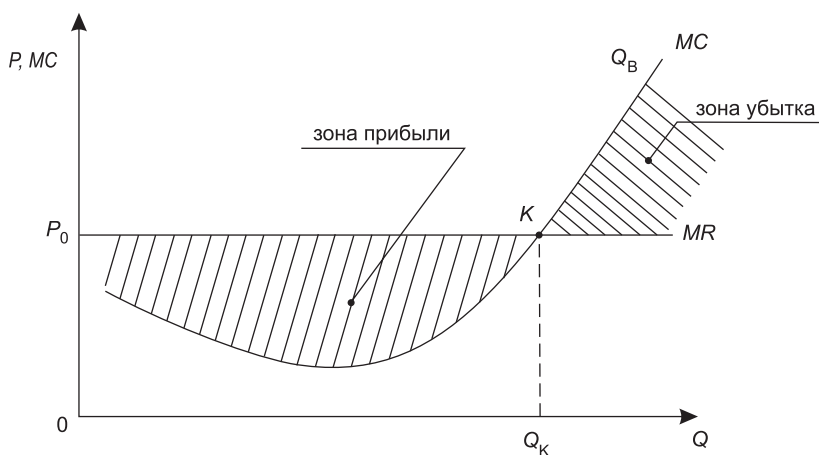


Рис. 7.4. Максимизация прибыли фирмы на основе сопоставления предельных показателей

Точка K при этом является оптимальной с точки зрения получения фирмой максимального результата в краткосрочном периоде. Из рис. 7.4 видно, что с увеличением объемов производства больше величины Q_k предприятие попадает в зону убытков, что предприятию невыгодно, с точки зрения получения отрицательных финансовых результатов. И наоборот, если Q меньше Q_k , то предельный доход (MR) больше предельных издержек (MC), а это выгодно для увеличения объемов производства предприятия

Поэтому объем производства, соответствующий величине Q_k , является оптимальным с точки зрения получения фирмой **максимума прибыли** (в точке K равенство $MC = MR = P$ — есть правило максимизации прибыли фирмы в краткосрочном периоде).

Предложение конкурентной фирмы при различных уровнях цен

Необходимо отметить, что какая бы цена ни устанавливалась на рынке, конкурентная фирма будет стремиться к такому объему выпуска, при котором будет выполняться равенство $MC = P$ (рис. 7.5).

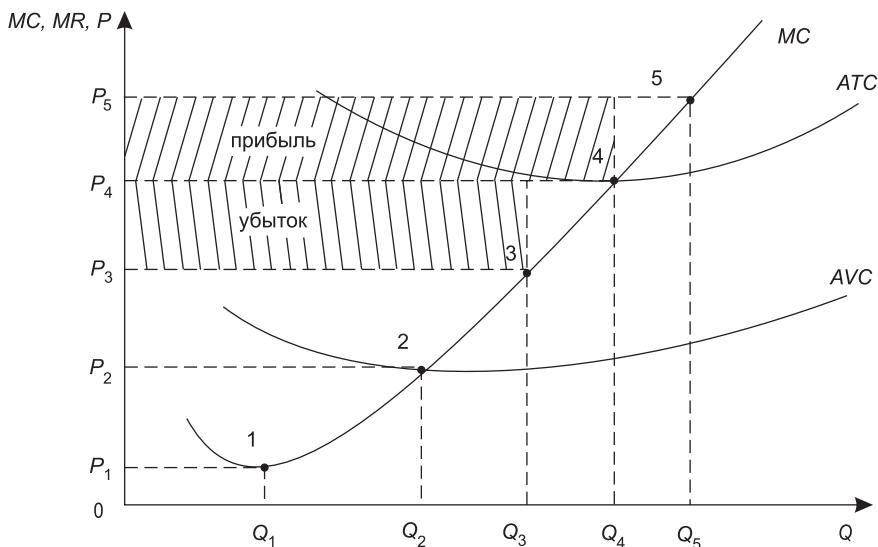


Рис. 7.5. Краткосрочное предложение конкурентной фирмы

В точке 1 цена P_1 меньше средних переменных издержек AVC , поэтому предложение фирмы будет равно нулю.

В точке 2 предприятие работает на пределе производственных возможностей, так как цена P_2 чуть больше средних переменных издержек AVC .

В точке 3 предприятие минимизирует убытки, поскольку $AVC < P_3 < ATC$. Величина убытка равна заштрихованной области (нижний прямоугольник).

В точке 4 организация работает в режиме безубыточности; $P_4 = ATC$.

В точке 5 предприятие максимизирует прибыль; $P_5 > ATC$. Область прибыли равна заштрихованной площади (верхний прямоугольник). Кривая предложения конкурентной фирмы в краткосрочный период совпадает с восходящей частью кривой MC , лежащей выше точки минимума AVC , то есть точки 2. Кривую предложения отрасли можно получить путем горизонтального суммирования кривых предложения отдельных предприятий.

3. МОДЕЛИ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

На большинстве реальных рынков подавляющая часть продукции предлагается ограниченным числом фирм. Крупные корпорации, сосредоточившие в своих руках значительную часть рыночного предложения, оказываются в особых отношениях с рыночной средой.

Во-первых, занимая господствующее положение на рынке, они могут существенно влиять на условия реализации продукции.

Во-вторых, производители внимательно следят за поведением своих конкурентов, и реакция на их поведение должна быть своевременной. Конкурентные отношения такого типа изучаются *теорией несовершенной конкуренции*. Большой вклад в анализ рынка несовершенной конкуренции внесли выдающиеся экономисты, среди которых О. Курно, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон, Дж. Хикс и др.

Под несовершенной конкуренцией понимается рынок, на котором не выполняется хотя бы одно из условий чистой конкуренции.

Таблица 7.3

Основные формы несовершенной конкуренции

Формы несовершенной конкуренции		
Монополия	Олигополия	Монополистическая конкуренция

3.1. МОНОПОЛИЯ

Монополия наличествует тогда, когда какой-то конкретный человек или предприятие имеет над каким-то товаром или услугой контроль, позволяющий ему в значительной мере диктовать условия, на которых другие лица имеют доступ к оным.

М. Фридмен, американский экономист

Вторая половина XIX в. характеризуется бурным развитием научно-технического прогресса, который оказал самое непосредственное влияние на концентрацию производства и тем самым привел к образованию крупных предприятий — монополий.

Концентрация производства — процесс сосредоточения средств производства и рабочей силы на крупных предприятиях в целях постоянного роста однородной или технологически связанной продукции.

Концентрация капитала — увеличение размеров капитала в результате капитализации части прибыли путем возвращения ее в производство на цели его расширения.

Монополия — ситуация, при которой один субъект хозяйствования занимает доминирующее положение и контролирует рынок определенной продукции.

Увеличение масштабов производства в процессе концентрации и централизации осуществляется по следующим направлениям:

- *горизонтальная интеграция* — слияние двух или более фирм, занятых в одной отрасли;
- *вертикальная интеграция* — комбинация разноотраслевых компаний, производство которых связано единой технологической цепочкой;

- **диверсификация** — комбинация разноотраслевых компаний, технологически не связанных между собой.

Основная цель монополии состоит в получении максимальной прибыли посредством контроля над ценой и объемом производства на рынке.

Основными типами монополий являются: *естественная, искусственная, случайная, временная*.

Естественная монополия — обусловлена ее уникальным положением на рынке; способна удовлетворить весь рыночный спрос на определенные товары с более низкими издержками, чем это смогли бы сделать несколько мелких фирм.

Искусственная монополия — возникает на основе сговора или подавления конкурентов.

Случайная монополия — результат ограниченного по времени превышения спроса над предложением, позволяющий продавцу повысить цену.

Временная монополия — порождена результатом НТП, на основе монопольного владения фирмой патентом, до тех пор пока данная технология не получит общего распространения.

Монополии образуются, как правило, путем объединения нескольких предприятий или организаций (табл. 7.4).

Таблица 7.4

Основные организационные формы монополий

Организационные формы	Содержание
Картели	Монополистические соглашения о квотах выпускаемой продукции и разделе рынков сбыта
Синдикаты	Монополистические объединения с целью организации совместного сбыта продукции
Тресты	Монополистические объединения на основе совместной собственности и общего управления производством и сбытом продукции
Концерны	Многоотраслевая система предприятий, с единым финансовым центром, где общность разветвляющейся технологии обуславливает многофункциональность выпускаемой продукции

продолжение ➤

Таблица 7.4 (продолжение)

Организационные формы	Содержание
Конгломераты	Объединения, основанные на проникновении крупных корпораций в отрасли, не имеющие производственной и технологической связи с традиционными сферами деятельности головной фирмы
Консорциум	Временное соглашение между промышленными предприятиями и банками с целью осуществления крупных проектов (проведение крупных финансовых проектов, совместных научных исследований и др.)

Чистая монополия. *Чистая монополия* — одна из структур несовершенной конкуренции. Несовершенная конкуренция имеет место в тех случаях, когда потребители или производители могут оказывать влияние на рыночную цену, а следовательно, и на объем продукции.

В данной ситуации производитель приобретает *монопольную власть*, которая ему позволяет:

- 1) увеличивать цену на свою продукцию;
- 2) снижать объем производства.

Чистая монополия — это когда один субъект хозяйствования является единственным производителем продукта, у которого нет конкурентов.

Таблица 7.5

Основные характерные черты монополии

Единственный производитель	Абсолютный монополист — отрасль, состоящая из одной фирмы; по сути это единственный поставщик данной продукции
Нет близких заменителей	Данный продукт является уникальным, так как отсутствуют хорошие или близкие заменители. У покупателя этого продукта отсутствует альтернативный выбор
Диктует цену на рынке	В условиях совершенной конкуренции предприятие соглашается с ценой. В условиях монополии фирма контролирует полностью цену и объем производства
Заблокирован вход на рынок	Барьеры для входа на рынок столь существенны, что вход новых предприятий на рынок практически невозможен

Необходимо отметить, что монополист может изменять цену в довольно широких пределах, а максимально высокая цена ограничивается платежеспособным спросом. По существу это означает, что фирма-монополист будет получать сверхприбыли, как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах.

Закон спроса продолжает действовать и на монопольном рынке: чем выше цена, тем меньше объем продаж, меньше доход.

На монопольном рынке кривая спроса имеет наклон вниз, указывая тем самым на зависимость: чем больше объем предложения товаров, тем меньше цена. Вполне очевидно, что доход монополиста зависит от объема продаж, однако у него имеется возможность осуществления различных вариантов установления цены. С данной позиции монополист задает тон в формировании цены на свою продукцию.

Монопольная фирма, также как и любая другая, стремится к максимизации прибыли. Поэтому рассмотрим поведение фирмы-монополиста на рынке с целью получения максимума прибыли.

В экономической теории для определения максимальной прибыли используют, как известно, два метода. Первый метод основан на сравнении валового дохода и валовых издержек, второй — на сопоставлении предельного дохода и предельных издержек.

Первый метод. Рассмотрим получение максимальной прибыли на основе первого метода (рис. 7.6).

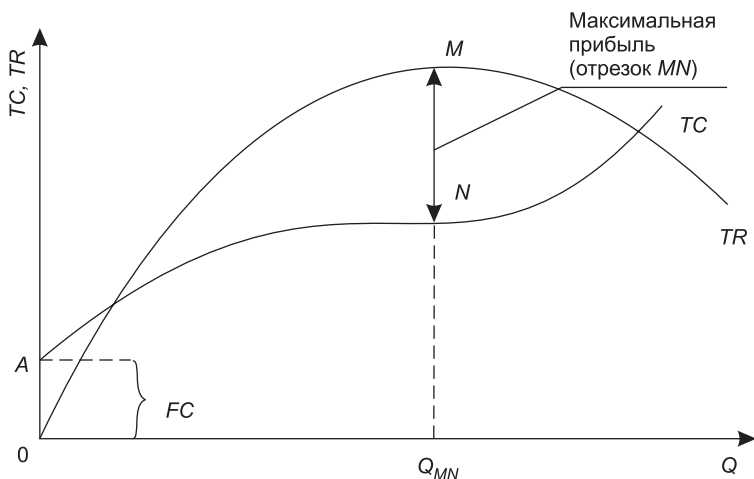


Рис. 7.6. Метод сравнения валового дохода и валовых издержек

Из рисунка видно, что совокупный доход вначале имеет тенденцию к увеличению, а затем к убыванию. Именно такую форму принимает кривая совокупного дохода в условиях *несовершенной конкуренции*. В условиях же *совершенной конкуренции* кривая имеет вид прямой линии с положительным наклоном. Совокупные издержки начинаются с точки A , что показывает уровень постоянных затрат (FC), которые затем постепенно снижаются и достигают максимальной впадины в точке N . В дальнейшем совокупные затраты фирмы возрастают. В конечном итоге происходит пересечение кривых TC и TR . При этом максимальное значение TR достигается в точке M . Максимум TR и минимум TC характеризуют максимальное значение прибыли (отрезок MN).

Таким образом, максимум прибыли фирмы-монополиста достигается при таком объеме выпуска продукции (Q_{MN}), при котором разница между TR и TC имеет максимальное значение.

Второй метод. В соответствии с данным методом максимум определяется путем сопоставления предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC) (рис. 7.7).

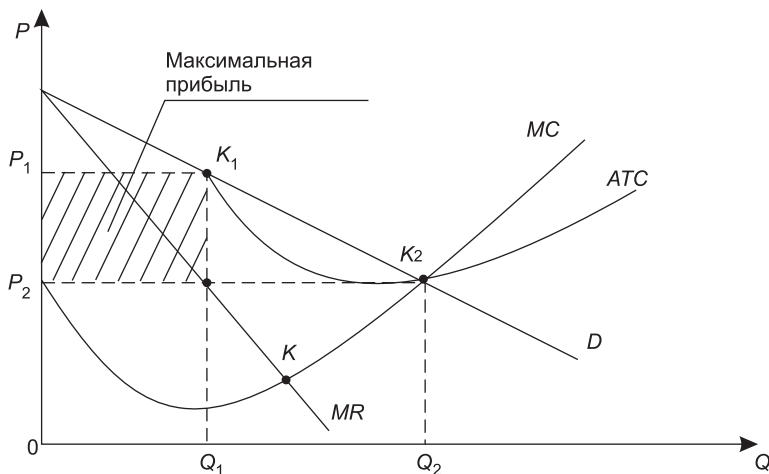


Рис. 7.7. Метод сравнения предельного дохода и предельных издержек

Максимум прибыли согласно данному способу достигается при равенстве показателей предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC). Равновесное состояние предприятия-монополиста наблю-

дается в точке K , где пересекаются кривые MR и MC . В данном случае фирма должна определить, по какой цене она будет реализовывать свою продукцию. Пересечение вертикальной линии, проведенной из точки Q_1 , и кривой спроса D показывает уровень цены (P_1), который обеспечивает фирме максимальную прибыль. Цена устанавливается на уровне точки K_1 , а заштрихованный прямоугольник показывает искомое значение максимальной прибыли, полученной монополистом.

Ущерб, наносимый монополией обществу, можно представить в виде следующего графика (рис. 7.8).

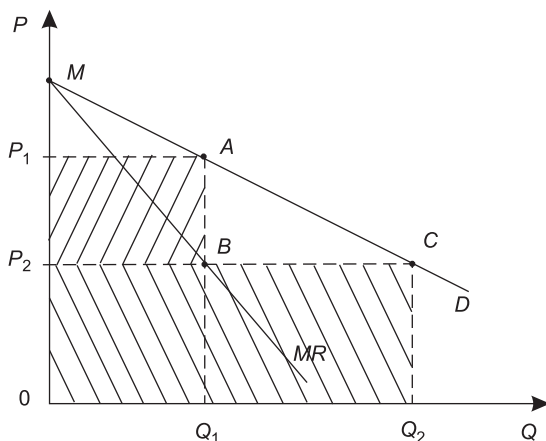


Рис. 7.8. Экономический ущерб, наносимый монополией обществу

На графике: P_1 — монопольная цена; P_2 — цена совершенной конкуренции; OP_2CQ_2 — нормальный доход; MP_2C — дополнительная потребительская выгода, которая складывается в условиях совершенной конкуренции; P_1ABP_2 — потери потребителя при установлении монопольной цены; ABC — чистые потери общества.

Барьеры для входа на рынок. Основные типы барьеров для входа на рынки, дающие возможность развиваться монополии и помогающие ее поддерживать, это:

- **лицензия** — право на исключительное осуществление определенного вида деятельности на данном рынке;
- **товарный знак** — особый символ, позволяющий узнавать товар, услугу или фирму;

- **авторское право** — обеспечивает создателям новых продуктов или произведений литературы, искусства и музыки исключительные права продавать или предоставлять лицензии на использование их изобретений и творений;
- **патент** — свидетельство, подтверждающее исключительное право автора на распоряжение созданным им продуктом (благом).

Идея патентов и авторских прав состоит в том, чтобы поощрять фирмы и отдельные личности изобретать новые продукты путем гарантирования изобретателям исключительных прав на то, чтобы реализовать на рынке плоды их усилий. Однако исключительные права гарантируются только на определенный период. После истечения срока действия патента барьер для входа на рынок исчезает, поэтому создаваемая таким образом монополия является временной.

3.2. ОЛИГОПОЛИЯ

Под олигополией понимается рынок, на котором доминирует несколько крупных фирм, а появление новых продавцов затруднено или невозможно.

Олигополистическая структура рынка является одной из самых распространенных в мировой практике. В качестве примера олигополии можно назвать: автомобилестроение, металлургию, химию, электронику, производство бытовых приборов и др.

Основные черты олигополии:

- незначительное количество крупных фирм;
- тип продукта — дифференцированный или стандартизированный;
- наличие существенных препятствий для вступления в отрасль;
- ограниченность доступа к рыночной информации.

Одной из самых существенных черт олигополии является небольшое количество фирм, действующих на рынке. Если на рынке несколько фирм (от 4 до 8 предприятий) производят более 50 % всей выпускаемой продукции, то его принято считать олигополистическим.

Для оценки степени концентрации производства в отрасли используют следующие показатели:

1. Коэффициент концентрации

$$K_{\text{конц.}} = \frac{\text{Суммарный объем продаж 4–8 фирм}}{\text{Общий отраслевой объем продаж}}.$$

2. Индекс Герфиндаля

$$(I_h) = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2.$$

Индекс Герфиндаля определяется как сумма квадратов рыночных долей, выраженных в процентах каждой фирмы в отрасли. Максимальный показатель концентрации в условиях полной монополии одной фирмы — 10 000. Удовлетворительным, с точки зрения обеспечения конкуренции, считается рынок при показателе 1000.

В зависимости от типа выпускаемой продукции различают *чистую олигополию и дифференцированную*.

Предприятия *чистой олигополии* производят однородный стандартизированный продукт: алюминий, цемент, продукция химической промышленности и др. Идентичность этих товаров определяет и единую цену на них.

Олигополия, производящая разнообразную продукцию одного функционального назначения, называется *дифференцированной*. Обычно дифференцированные олигополии специализируются на выпуске товаров потребительского назначения, это автомобили, покрышки и камеры, бытовая техника и др.

Модели поведения фирм на олигополистическом рынке

1. *Учет поведения других фирм.* С учетом основного мотива фирмы — получение максимальной прибыли — олигополист вынужден учитывать поведение своих конкурентов на рынке. Поэтому результат функционирования данной группы организаций определяется характером их взаимоотношений. Впервые анализ взаимной зависимости предприятий был осуществлен О. Курно (рис. 7.9). Он разработал модель дуополии, в которой анализировалось поведение двух фирм в отрасли.

В модели Курно отражается закономерность: фирмы-олигополисты перманентно изменяют масштаб производства с целью взаимной адаптации организаций друг к другу, а также рыночному платежеспособному спросу.

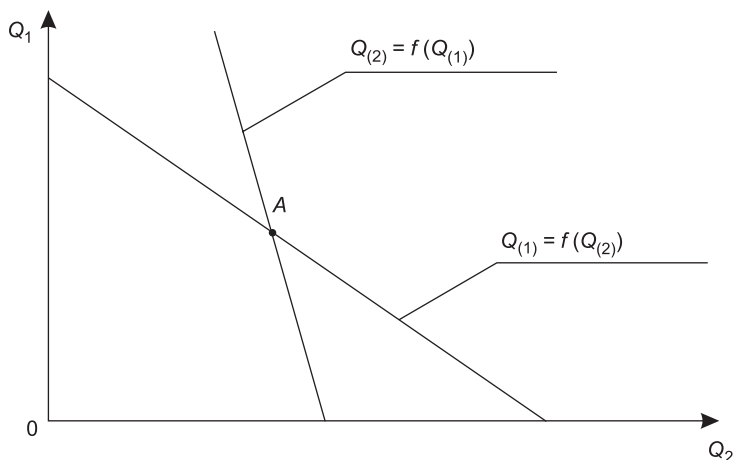


Рис. 7.9. Равновесие в модели Курно

2. *Формирование картелей.* Выражается в тайном сговоре фирм, целью которого является установление цен и объемов производства (по сценарию монополии). При этом каждая организация получает соответствующую квоту выпуска продукции, которую, в свою очередь, она не должна превышать во избежание снижения монопольной цены.
3. *Воздействие на цену.* Фирма-олигополист может оказывать влияние на цену. Однако эти возможности ограничены по сравнению с монопольными структурами. В данном случае имеется возможность ответной реакции конкурентов, поэтому цены на олигопольном рынке, по сути, достаточно жесткие, в смысле малоподвижные. Поэтому фирмы отдают предпочтение неценовой конкуренции (использование системы послегарантийного обслуживания, улучшения качества продукции, рекламного сопровождения и т. д.).

Ответная реакция фирмы-олигополиста на изменение поведения конкурента. В данном случае возможны следующие реакции.

Во-первых, изменение цен одним олигополистом остается без особого внимания. Фирмы-конкуренты не изменяют свою ценовую политику. Это характерно для ситуации, в которой происходит повышение цены.

Во-вторых, изменение цен предприятием-лидером приводит к адекватным мерам со стороны других организаций. Это происходит в случае снижения цен.

Олигополистический рынок имеет собственно преимущества и недостатки.

К *преимуществам* следует отнести: широкое использование в производстве достижений НТП, сдерживание резкого колебания цен, отсутствие мотивации к снижению объемов производства, как в случае с монополией.

К *недостаткам* можно отнести: высокий уровень барьеров для входа на рынок, что существенно ослабляет конкуренцию, нарушение механизма саморегуляции рынка вследствие незначительной подвижности цен, понижение цен конкурентами приводит к ценовым войнам.

3.3. МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Монополистическая конкуренция — это такая рыночная структура, при которой достаточно большое количество фирм предлагает дифференцированную продукцию.

Данный вид конкуренции характерен прежде всего для рынка потребительских товаров и услуг. Примером монополистической конкуренции являются: рынки одежды, обуви, стиральных порошков, мыла, книжных изданий, медицинских товаров, безалкогольных напитков и др. К этой структуре можно отнести также рынок услуг — парикмахерские, мастерские по ремонту бытовой техники, станции автомобильного обслуживания и многое другое.

Предприятия, производящие похожие, но различные с точки зрения покупателей товары, действуют в условиях монополистической конкуренции.

Основные черты монополистической конкуренции:

- фирмы обладают незначительной долей рынка и поэтому имеют ограниченное влияние на цены;
- дифференциация продукта, которая используется как средство конкуренции между фирмами;

- практическое отсутствие сговора между фирмами с целью снижения объемов производства и повышения цен;
- определенная изолированность производителей.

Дифференциация продукции — одна из основных черт монополистической конкуренции.

Предприятия, производящие похожие, но различные с точки зрения покупателей товары, действуют в условиях монополистической конкуренции. Товарные группы одного назначения являются близкими заменителями (субститутами): один от другого может отличаться качеством исполнения, упаковкой, дизайном, послепродажным обслуживанием. Таким образом, фирмы конкурируют, продавая дифференцированные продукты. Дифференциация товара позволяет производителю самостоятельно устанавливать цену вне зависимости от действий конкурентов.

Каждая фирма является единственным производителем и, в этом смысле, микромонополистом. Но так как объем продаж каждого продавца относительно невелик, то каждая из фирм имеет ограниченный контроль над рыночной ценой.

Вход на рынок монополистической конкуренции достаточно свободен и определяется, главным образом, размерами капитала. Однако вход на рынок по сравнению со свободной конкуренцией не настолько легок: в процессе завоевания доли рынка новые продавцы могут испытывать трудности со своими новыми для потребителей торговыми марками и услугами.

Следует подчеркнуть, что дифференциация продукта в какой-то степени определяет степень монополизации рынка. Чем более однородна продукция, чем в большей мере товары могут замещать друг друга, тем сильнее конкуренция, и наоборот, чем более дифференцированы товары, тем меньше конкуренция, тем легче установить на них монопольную цену.

Следует отметить, что монополистическая конкуренция, с одной стороны, имеет характерные черты монополии, а с другой — совершенной конкуренции.

С целью получения максимальной прибыли формируется и определенный характер поведения фирмы на рынке.

Данное поведение можно описать графически.

На рис. 7.10 представлен график краткосрочного равновесия фирмы, который иллюстрирует получение максимальной прибыли.

Вместе с тем, сложившееся положение фирмы не является надолго стабильным. Это становится очевидным в силу того, что высокая рентабельность данного вида продукции становится привлекательной для других организаций. Незначительность барьеров для входа на рынок позволяет почти беспрепятственно другим фирмам принять участие в выпуске и реализации данной продукции.

На втором графике (рис. 7.11) наглядно видны два момента, которые характеризуют состояние фирмы уже в долгосрочном периоде.

Во-первых, значительно снижается кривая спроса (положение кривой D). Это связано с тем, что на рынке появляется продукция новых предприятий (товары-субституты), которая отвлекает определенную долю спроса.

Во-вторых, с целью привлечения покупателей фирмы начинают испытывать давление издержек, связанных с модификацией своей продукции (улучшение качества, рекламное сопровождение, развитие сферы обслуживания и др.). В этой связи кривая средних совокупных издержек (ATC) смещается вверх. Движение кривой спроса вниз, а кривой средних совокупных издержек (ATC) вверх будет означать потерю доходов, которые раньше интересовывали новые предприятия.

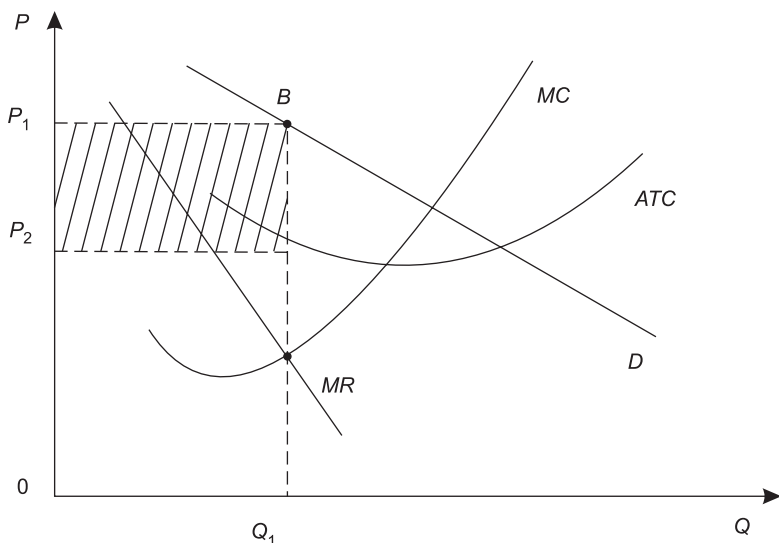


Рис. 7.10. Механизм краткосрочного равновесия фирмы

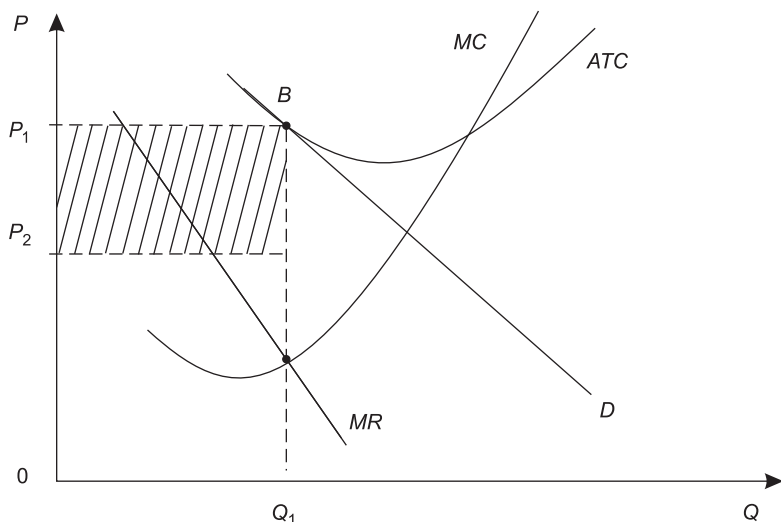


Рис. 7.11. Механизм долгосрочного равновесия фирмы

В конечном итоге на данном рынке устанавливается долгосрочное равновесие, основным результатом которого является: а) исчезновение сверхприбылей; б) минимизация возможных убытков фирм.

4. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Плоха не монополия сама по себе, а устранение ею конкуренции.

Ф. Хайек

Антимонопольное регулирование осуществляется путем разработки и реализации антимонопольной политики.

Антимонопольная политика — это совокупность законодательных, экономических и административных актов, нацеленных на ограничение условий для монополизации внутреннего рынка и демополизацию экономики.

Власть над ценой — очень тонкий инструмент в руках монополии. Если эта власть сопровождается уменьшением издержек из-за эконо-

мии в масштабах производства, развитием НТП, насыщением рынка продукцией по доступным ценам, то такая монополия несет обществу определенный выигрыш. Но если переступить некую степень контроля над ценой, то это оборачивается разрушением богатства общества, ведет к стагнации и застою.

Поэтому еще в конце XIX в. в промышленно развитых странах была осознана необходимость найти ту границу власти над ценой, переступать которую законодательно запрещается, то есть поставить определенный заслон деструктивным силам монополизации.

Антимонопольное регулирование осуществляется в форме экономических и административных методов (табл. 7.6).

Таблица 7.6

Основные методы антимонопольного регулирования

Экономические методы	Административные методы
Создание товаров-субститов (товаров-заменителей)	Запретительные меры, препятствующие тайным сговорам по ценам, рынкам сбыта, квотам производства
Финансирование/кредитование мероприятий по стимулированию производства дефицитных товаров	Ограничение и запрет слияний, ведущих к установлению контроля над предложением
Государственная поддержка малого и среднего бизнеса	Принудительная демонополизация (дробление компаний)
Улучшение инвестиционного климата с целью развития субъектов хозяйствования	Установление предельных цен или предельного уровня рентабельности

Антимонопольное законодательство

Антимонопольное законодательство представляет собой пакет законов, который выступает как средство поддержания государством баланса между конкуренцией и монополией, как средство установления официальных «правил игры» на рынке.

Впервые антимонопольное законодательство было принято в США и Канаде, что явилось своеобразной реакцией на усиление власти союзов монополистов в экономике. В 1880 г. был принят первый закон — *закон Шермана*, который запрещал монополизацию рын-

ка, признавал незаконными любые объединения и сговоры, направленные на ограничение производства и торговли. Позднее, в 1914 г., был принят еще один законодательный акт — *закон Клейтона*. Этот закон был направлен в первую очередь против различных видов монополистической практики. Он объявлял вне закона ценовую дискриминацию, запрещал исключительные или принудительные соглашения, приобретение акций конкурирующих корпораций.

Первые антимонопольные законы США представляли собой попытку борьбы против крупного производства за выживание мелкого. В дальнейшем практика антимонопольного законодательства неоднократно менялась на протяжении XX столетия, периоды его ужесточения и либерализации чередовались.

В *Западной Европе* антимонопольное законодательство, принятое в послевоенный период, имеет ряд особенностей: с одной стороны, оно формально направлено на защиту интересов потребителей, а с другой — призвано поощрять процесс концентрации производства и образования крупных корпораций, если их создание связано с НТП.

Характер и содержание антимонопольного законодательства в различных странах имеют свои особенности, но в тоже время можно выделить общие для всех стран его основы:

- охрана и поощрение конкуренции;
- контроль над фирмами, занимающими господствующее положение на рынке;
- контроль над ценами;
- защита интересов потребителей;
- защита интересов и содействие развитию малого и среднего бизнеса.

Современное антимонопольное законодательство имеет два принципиальных направления — контроль над ценами и слияниями компаний. В первую очередь оно запрещает соглашение по ценам. Незаконным является сговор между фирмами в целях установления цен. Законом также преследуется демпинговая практика продаж, когда фирма умышленно устанавливает более низкие цены, чтобы вытеснить из отрасли конкурентов.

Слияние компаний происходит, когда одна фирма приобретает акции другой. В результате вторая компания становится составной частью первой. Например, в США в 1987 г. более 2000 фирм были поглощены в процессе слияний.

Правительство обычно принимает меры, когда в результате горизонтального слияния (объединение аналогичных компаний) фирм их рыночная доля значительно увеличивается. Исключение может быть сделано, когда одна из фирм находится на грани банкротства.

В случае вертикального слияния (объединение последовательно связанных производств типа угольных, сталелитейных и автомобильных компаний) закон устанавливает верхний предел доли фирм на соответствующих рынках. Ведь слияние бывших поставщиков и потребителей лишает возможности другие фирмы продавать свои товары фирме-покупателю.

Конгломератные слияния (объединение компаний из разных отраслей) обычно разрешаются. Если нефтяная или страховая компания приобретает фирму по производству сока, то в результате их позиции на соответствующих рынках практически не меняются.

В России в 1991 г. принят Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», а также создан государственный комитет по антимонопольной политике (ГКАП). Его цель — определение организационных и правовых основ предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции для обеспечения условий создания и эффективного функционирования товарных рынков.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Конкуренция — это общественная форма столкновения субъектов рыночного хозяйства в процессе их индивидуальных экономических интересов.

Конкурентная борьба — соперничество субъектов рыночной экономики по поводу лучших условий производства и реализации товаров; является внутренним источником развития рыночной экономики, то есть способствует достижению общего экономического равновесия.

Предметом конкуренции является товар, посредством которого соперники стремятся привлечь платежеспособный спрос.

Под **несовершенной конкуренцией** понимается рынок, на котором не выполняется хотя бы одно из условий чистой конкуренции.

Концентрация производства — процесс сосредоточения средств производства и рабочей силы на крупных предприятиях в целях постоянного роста однородной или технологически связанной продукции.

Концентрация капитала — увеличение размеров капитала в результате капитализации части прибыли путем возвращения ее в производство на цели его расширения.

Монополия — ситуация, при которой один субъект хозяйствования занимает доминирующее положение и контролирует рынок определенной продукции.

Естественная монополия — обусловлена своим уникальным положением на рынке; способна удовлетворить весь рыночный спрос на определенные товары с более низкими издержками, чем это смогли бы сделать несколько мелких фирм.

Искусственная монополия — возникает на основе сговора или подавления конкурентов.

Случайная монополия — результат ограниченного по времени превышения спроса над предложением, позволяющий продавцу повышать цену.

Временная монополия — порождена результатом НТП, на основе монопольного владения фирмой патентом, до тех пор пока данная технология не получит общего распространения.

Чистая монополия — это когда один субъект хозяйствования является единственным производителем продукта, у которого нет конкурентов.

Олигополия — рынок, на котором доминирует несколько крупных фирм, а появление новых продавцов затруднено или невозможно.

Монополистическая конкуренция — это такая рыночная структура, при которой достаточно большое количество фирм предлагает дифференцированную продукцию.

Антимонопольная политика — это совокупность законодательных, экономических и административных актов, нацеленных на ограничение условий для монополизации внутреннего рынка и демонополизацию экономики.

Антимонопольное законодательство представляет собой пакет законов, который выступает как средство поддержания государством баланса между конкуренцией и монополией, как средство установления официальных «правил игры» на рынке.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое рыночная структура и каковы ее основные признаки?
2. Сформулируйте основные модели рыночной конкуренции и дайте им краткую характеристику.
3. Назовите отличительную черту рынка совершенной конкуренции.
4. Как определить объем производства, который означает максимум прибыли фирмы в условиях совершенной конкуренции?
5. Что такое монополия? Назовите основные типы монополий.
6. Назовите основные организационные формы монополий и дайте им краткую характеристику.
7. В чем, на ваш взгляд, отличие концентрации производства от концентрации капитала?
8. Назовите характерные особенности олигополии. Что такое чистая и дифференцированная олигополия?
9. В чем заключается смысл моделей поведения фирм на олигополистическом рынке?
10. Что является главным препятствием для проникновения в олигополистическую отрасль?
11. Каковы специфические особенности рынка монополистической конкуренции?
12. Что, на ваш взгляд, означает дифференциация продукта в условиях монополистической конкуренции?

ТЕСТЫ

1. **Конкуренция — это:**
 - а) общественная форма столкновения субъектов рыночного хозяйства в процессе максимального удовлетворения их индивидуальных экономических интересов;
 - б) форма регулирования совокупных издержек конкурирующих предприятий;

- в) состязание экономических агентов на рынке за предпочтение потребителей в целях получения максимальной прибыли;
 - г) все ответы верны;
 - д) верны варианты а); в).
2. **Условия, в которых протекает рыночная конкуренция, как и ряд других процессов, обычно называют:**
- а) рыночной структурой;
 - б) инфраструктурой производства;
 - в) моделью рынка;
 - г) все ответы верны;
 - д) верны варианты а); в).
3. **Характеристиками свободного рыночного хозяйства являются:**
- а) неограниченное число участников конкуренции;
 - б) свободный доступ к рыночной информации;
 - в) ограниченная роль правительства в экономике;
 - г) все перечисленное верно.
4. **Что из ниже перечисленного не является условием совершенной конкуренции:**
- а) свобода входа на рынок;
 - б) свобода выхода с рынка;
 - в) диверсификация производства;
 - г) большое число продавцов и покупателей.
5. **Одной из основных черт монополистической конкуренции является то, что:**
- а) фирмы не могут свободно входить и выходить с рынка;
 - б) на рынке действует ограниченное число фирм;
 - в) фирма, действующая на рынке, выпускает дифференцированную продукцию;
 - г) на рынке имеется свободный доступ к информации.
6. **В условиях рынка совершенной конкуренции спрос на товар:**
- а) совершенно не эластичен;
 - б) совершенно эластичен;
 - в) не эластичен;
 - г) эластичен.

7. **Фирма, функционирующая в условиях совершенной конкуренции:**
 - а) производит дифференцированную продукцию;
 - б) является элементом неценовой конкуренции;
 - в) руководствуется ценой равновесия;
 - г) контролирует процесс ценообразования на рынке.
8. **Фирма в условиях монополистической конкуренции производит:**
 - а) достаточно уникальный продукт;
 - б) дифференцированный продукт;
 - в) стандартизированный продукт;
 - г) обычный продукт.
9. **Равновесная цена в условиях монополистической конкуренции с учетом долгосрочного периода:**
 - а) выше минимальных долгосрочных средних общих издержек;
 - б) ниже минимальных долгосрочных средних общих издержек;
 - в) равна минимальным долгосрочным средним общим издержкам;
 - г) равна долгосрочным средним общим издержкам, но выше их минимального уровня.
10. **Для оценки степени концентрации производства в олигополистической отрасли используют:**
 - а) коэффициент концентрации;
 - б) коэффициент автономии;
 - в) коэффициент диверсификации;
 - г) индекс Герфиндаля;
 - д) верны варианты а); г).
 - е) нет верного ответа.
11. **Если фирма в условиях олигополии достаточно четко определяет параметры изменения цены на рынке, то это означает:**
 - а) тайный сговор;
 - б) метод ценовой конкуренции;
 - в) метод ценовой скидки;
 - г) отраслевое лидерство в ценах.

12. **Для определения уровня производства в условиях совершенной конкуренции используют:**
- а) метод сопоставления валового дохода и валовых издержек;
 - б) способ сопоставления предельного дохода и предельных издержек;
 - в) способ сопоставления валового дохода и предельных издержек;
 - г) метод сопоставления предельного дохода и валовых издержек;
 - д) все ответы верны;
 - е) верны варианты а); б).
13. **Монополия отличается от чисто конкурентной фирмы тем, что может:**
- а) максимизировать прибыль в условиях равенства предельного дохода и предельных издержек;
 - б) существенно снизить общие издержки;
 - в) получать экономическую прибыль;
 - г) использовать комбинацию цены и объема производства, которая позволяет извлекать максимум прибыли.
14. **Способ ценовой дискриминации свойственен следующей модели рынка:**
- а) олигополии;
 - б) монополии;
 - в) совершенной конкуренции;
 - г) монополистической конкуренции.
15. **По сравнению с совершенной конкуренцией равновесный объем производства продукции монополиста:**
- а) меньше;
 - б) больше;
 - в) совпадает;
 - г) все ответы неверны.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ.

Из истории американской фирмы «Стандарт Ойл»¹.

В экономическую историю человечества прочно вошли события, в центре которых были фирма «Стандарт Ойл» и ее глава Джон Д. Рокфеллер (1839–1937). Будучи тогда молодым, но опытным бизнесменом и финансистом, Рокфеллер в 1870 г. возглавил нефтяную компанию «Стандарт Ойл». Он сумел предугадать, что в перспективе роль нефтепродуктов в экономике будет возрастать, и тот, кто будет контролировать рынок этих продуктов, обеспечит себе гигантские доходы.

На протяжении последующих 12 лет глава «Стандарт Ойл» путем интриг, экономического подавления конкурентов за счет более низких цен, а также скупки наиболее упорных противников захватил контроль над 90 % мощностей США по добыче и переработке нефти. Под его руководством эта фирма стала также владелицей всех трубопроводов страны.

И наконец, в 1872 г. Рокфеллер решил, что настало время пожнать плоды абсолютного контроля над рынком. Он принял решение закрыть половину своих предприятий, резко сократив тем самым предложение нефтепродуктов на рынок, и одновременно поднять цены на волне им же созданного дефицита. Это сулило фантастические прибыли.

Но впервые монополия натолкнулась на организованное сопротивление общества. Действия «Стандарт Ойл» вызвали такое возмущение в стране, что парламент США в 1890 г. принял специальный антимонопольный закон, вошедший в историю под именем его разработчика, как закон Шермана. Уже на основе этого закона в 1892 г. суд штата Огайо постановил разделить «Стандарт Ойл» на несколько независимых компаний меньшего размера. Так началась эпоха борьбы с монополизмом.

В большинстве развитых стран мира борьбу с проявлениями монополизма на рынке ведет государство. При этом главными задачами антимонопольного регулирования являются ограничение власти фирм-монополистов, диктующих покупателям свои цены, и защита конкуренции от подавления монополистами.

¹ При подготовке рубрики использованы материалы: *И. В. Липсиц*, Экономика: Учебник для вузов. — М.: Омега — Л, 2004.

Уже самый первый антимонопольный закон (закон Шермана), отражая интересы покупателей, объявлял недействительными договоры, ограничивающие свободу торговли и ведущие к формированию монополии. Суды США стали считать монополистом любую фирму, на долю которой приходилось 50 % и более продаж определенного товара (в Великобритании эта норма принята даже на более низком уровне — 33 %). За попытки монополизировать рынок руководителей фирм стали наказывать лишением свободы на срок до 1 года, а сами фирмы — денежными штрафами, превышающими в 3 раза ущерб, нанесенный покупателям (а иногда применялись оба вида наказания).

Сегодня подобные законы существуют почти во всех странах мира. При этом наказанию подлежит не сама монополия как таковая, а стремление к монополизации рынка, то есть проведению определенной экономической политики на основе монопольной власти над рынком. Основаниями для судебного преследования монополиста обычно являются искусственное завышение цен и снижение выпуска продукции. Это стандартные ходы любой компании, сумевшей разрушить на рынке своих товаров механизм совершенной конкуренции. Например, в 1961 г. правительство США доказало наличие тайного сговора о ценах (картеля) между крупнейшими электротехническими компаниями страны, и том числе «Дженерал Электрик» и «Вестингауз». Семеро руководителей фирм отправились в тюрьму, а на фирмы были наложены огромные штрафы: 2 млн долл. им пришлось уплатить в казну США, а 100 млн долл. — своим покупателям, пострадавшим от монопольного завышения цен.

Во многих странах, в том числе и в США, закон возлагает ответственность за монопольное поведение не только на фирмы, но и персонально на их руководителей. По американским законам на них могут быть наложены штрафы размером до 10 тыс. долл. При этом каждый день продолжение прежней монопольной практики после решения суда рассматривается как самостоятельное экономическое преступление и наказывается отдельно.

Тема 8

ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Из различных актов потребления, приносящих человеку равное удовлетворение, одни могут унижать, а другие, напротив, возвышать его человеческое достоинство.

А. Пигу (1877–1959), английский экономист, представитель кембриджской школы

1. **Сущностные основы рационального поведения потребителя.**
2. **Количественный анализ поведения потребителя.**
3. **Закон убывающей предельной полезности.**
4. **Порядковая теория потребительского выбора. Кривые безразличия.**
5. **Бюджетные ограничения. Равновесие потребителя.**
6. **Эффект дохода и эффект замещения. Излишки потребителя и производителя.**

Теория потребительского поведения является составной частью экономики благосостояния в рамках неоклассического направления. Необходимо иметь в виду, что неоклассическое направление включает также ряд других теорий: либерализм, монетаризм, теории экономики предложения, рациональных ожиданий, экономического роста, общего экономического равновесия и т. д.

Теория благосостояния на Западе развивалась по двум направлениям:

- общественное благосостояние;
- индивидуальное благосостояние.

Общественное благосостояние

Впервые сущностные основы общественного благосостояния сформулировал А. Смит. Он установил, что благосостояние зависит,

с одной стороны, от количества годового продукта, созданного трудом, и числа потребителей; с другой — от соответствия потребления годового продукта и удовлетворения нужд потребителей. Можно сказать, что благосостояние зависит от уровня производительности труда и его пропорциональности потребностям населения.

Индивидуальное благосостояние

Разработка этой теории впервые была осуществлена представителями неоклассического направления: Л. Вальрасом, К. Менгером, У. Джевансом. Представители этого направления опирались на теорию предельной полезности и рациональное поведение индивида.

Цель индивида заключается в максимизации полезности, которая зависит от сочетания полезности потребительских товаров, с одной стороны, и доходов, получаемых от реализации факторов производства — с другой.

Потребление и другие виды экономической деятельности приносят людям ощущение удовольствия или страдания, которые в принципе могут быть измерены на единой шкале полезности, при этом более высокая полезность означает и более высокий уровень благосостояния.

Всякое приращение полезности от потребления дополнительной единицы блага (предельной полезности) уменьшается при возрастании общего количества потребляемых благ данного вида.

1. СУЩНОСТНЫЕ ОСНОВЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Рациональное поведение — это поведение, при котором потребители на имеющиеся денежные средства приобретают такое количество товаров и услуг, которое позволяет им получать максимально возможное удовлетворение от их использования.

Уровень рациональности зависит от количества факторов и объема информации, которые необходимо использовать при принятии решений.

М. Вебер, например, выделяет четыре типа рационального поведения:

- *целенаправленное поведение*, которое предполагает продуманное использование условий и средств, необходимых для реализации поставленной цели;
- *ценностно-рациональное поведение*, основанное на использовании условий и средств для достижения заданных извне целей, которые определяются верой в самодовлеющие ценности: религиозные, эстетические, идеологические;
- *традиционное поведение*, цели и средства которого задаются извне и носят традиционный характер, в основе поведения лежат длительные привычки или обычаи;
- *аффективное поведение*, когда цели и средства не выделяются, а поведение обуславливается эмоциональным состоянием индивида¹.

В экономической литературе теория рационального поведения подверглась справедливой критике. Рассматривая максимизацию полезности при заданных ограничениях, обусловленных имеющимся в распоряжении потребителя доходом, американские экономисты С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи подчеркивают: «Это довольно-таки странное описание человеческого поведения в двух отношениях. Во-первых, трудно поверить, что на самом деле существует некая мера счастья, которую можно использовать для доказательства такого рода утверждений. «Дик стал бы в два раза счастливее, если бы он съел еще одну шоколадку». Во-вторых, большинство из нас не думает о максимизации чего-либо, когда мы решаем, сколько съесть шоколадок или сколько концертов посетить»².

Английский экономист Д. Ходжсон подверг обоснованной критике основные постулаты неоклассической теории («мэйнстрима»), в частности, вопросы максимизации рационального поведения экономического человека. В своей книге «Экономическая теория и институты» он писал, что «на самом деле с точки зрения неоклассической теории максимизирующее поведение не является результатом сознательного рационального обдумывания, а возникает под воздей-

¹ Вебер М. Избранные произведения. — М., 1990.

² Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. — М., 1993.

ствием некоего дарвинистского механизма «выживания наиболее приспособленных»¹.

В представленной работе при исследовании поведения потребителей используются два подхода: количественный (кардиналистский) и порядковый (ординалистский).

2. КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Количественный (кардиналистский) подход

Представители этого подхода строят поведение индивидуальных потребителей на основе теории предельной полезности.

Потребительское поведение выступает в виде формирования спроса потребителей на различные товары и услуги. В свою очередь спрос обусловлен, с одной стороны, присущими данному благу потребительскими качествами, с другой — специфическими чертами действия людей в сфере приобретения потребительских благ.

К числу наиболее характерных черт, оказывающих влияние на поведение потребителей в сфере приобретения тех или иных благ, относятся:

- спрос на товары и услуги, зависящий от уровня дохода потребителя;
- стремление потребителя приобрести за имеющиеся денежные средства максимум совокупных полезностей;
- поведение потребителя, зависящее от системы его предпочтений, вкусов и отношения к моде;
- спрос потребителя формируется по результатам наличия или отсутствия на рынках взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров.

Полезность — это удовлетворение или удовольствие, которое получает человек от потребления какого-либо товара или услуги; это способность блага удовлетворять ту или иную человеческую потребность.

¹ Джеффри Х. Экономическая теория и институты. — М., 2003.

Удовлетворение потребности является сугубо субъективным, так как оно имеет индивидуальный характер. В теории предельной полезности различают общую и предельную полезность.

Общая полезность — это удовлетворение потребности человека, которое обеспечивается за счет определенного набора товаров и услуг.

Предельная полезность — это дополнительная полезность, равная увеличению общей полезности за счет приобретения дополнительной единицы данного товара или услуги.

По мере роста общей полезности (TU) предельная полезность (MU) уменьшается (рис. 8.1, 8.2).

Допустим, книголюб собирает библиотеку классиков русской литературы. Общая полезность — это весь набор книг домашней библиотеки, и она будет возрастать с приобретением каждой новой книги. Предельная полезность — это удовлетворение желания приобрести дополнительное новое сочинение, например Достоевского. Полезность данной единицы является предельной полезностью. Для измерения полезности кардиналисты пытались найти абсолютный показатель. В этих целях они предложили условную единицу — ютиль¹.

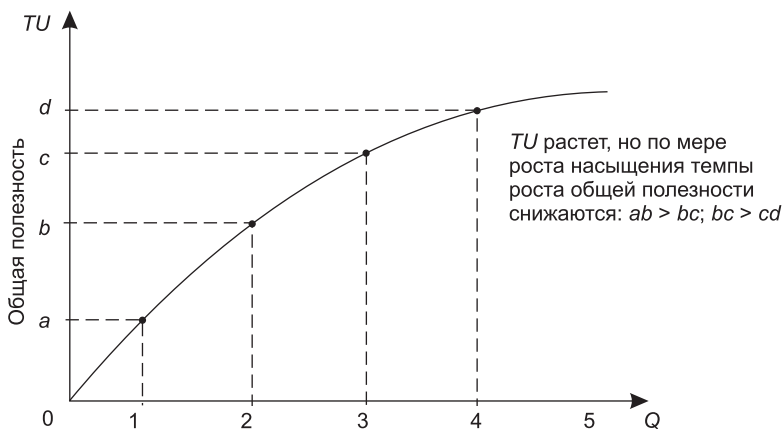


Рис. 8.1. Общая полезность

¹ Попов А. И. Экономическая теория: Учебник для вузов, 4-е изд. — СПб., 2006. — С. 98–105; Экономическая теория: Учебник / Под ред. В. И. Бархатова, Г. П. Журавлевой. — М., 2007.

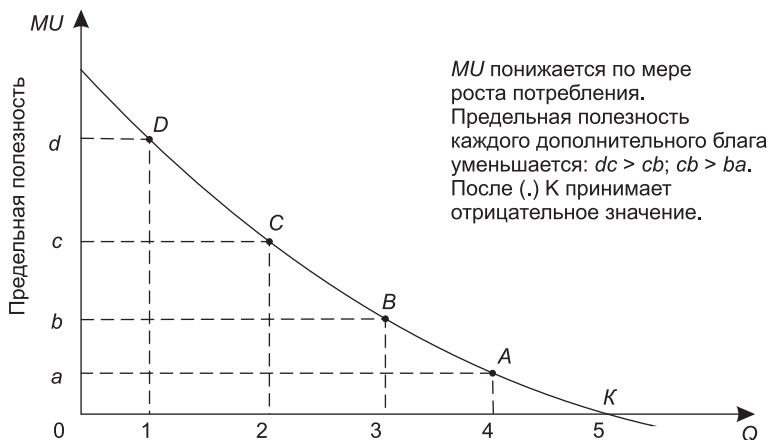


Рис. 8.2. Предельная полезность

Если, например, потребитель приобрел 10 единиц товара (книг), тогда общая полезность этих товаров (книг) составит 10 ютилей (V_{10}). В случае, если приобретается 11-я единица товара (книга), то общая полезность возрастет и составит 11 ютилей (V_{11}).

Предельная полезность в нашем случае — это дополнительная 11-я единица товара. Полезность определяется следующим образом:

$$MU = \frac{V_{11} - V_{10}}{11 - 10} = \frac{V_{11} - V_{10}}{1}.$$

По мере насыщения потребителя каким-либо товаром субъективная полезность этого товара падает и может принять «отрицательное» значение, превратиться в «страдание», например за обедом посетитель столовой вместо одной съест еще две котлеты, которые уже не принесут ему того удовлетворения, которое он получил от первой.

Отсюда можно сделать вывод: при увеличении количества приобретаемых потребителем одноименных товаров ценность каждой дополнительной единицы товара понижается.

3. ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

Этот закон впервые сформулирован немецким экономистом Г. Госсеном (закон насыщения потребностей, или первый закон Госсена).

Первый закон Госсена гласит, что по мере удовлетворения потребностей степень насыщения растет, а величина конкретной полезности падает.

Формулировка оптимального распределения дохода потребителя между различными благами дается во *втором законе Госсена*, который гласит, что при ограниченном запасе блага существует его «предельный экземпляр», то есть стоимость товара определяется предельной полезностью.

Отсюда следует, что потребитель достигнет максимума удовлетворения, если он распределит свои средства на приобретение различных товаров следующим образом:

1. Для всех покупаемых потребителем товаров $A, B, C...$ имеет место:

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \frac{MU_C}{P_C} = \dots = \lambda,$$

где MU_A, MU_B, MU_C — предельные полезности товаров $A, B, C...$; P_A, P_B, P_C — цены на товары; λ — коэффициент, который характеризует предельную полезность денег.

2. Для всех непокупаемых потребителем товаров $Z, Y...$ имеет место

$$\frac{MU_Z}{P_Z} \leq \lambda,$$
$$\frac{MU_Y}{P_Y} \leq \lambda.$$

Предельная полезность денег — это возрастание степени удовлетворения (полезности), достигаемое потребителем при расходовании дополнительной единицы денег на приобретение товаров и услуг.

4. ПОРЯДКОВАЯ ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА. КРИВЫЕ БЕЗРАЗЛИЧИЯ

Порядковый (ординалистский) подход

Ординалисты — сторонники измерения полезности путем сопоставления наборов благ (В. Парето, И. Фишер). Этот подход является наиболее признанным, а научное направление получило название *порядковой теории полезности*.

Она основывается на нескольких основополагающих предположениях:

Аксиома полной упорядоченности, то есть способность ранжировать альтернативы. Должно быть сделано предположение, что люди могут сравнивать и ранжировать альтернативные наборы товаров с точки зрения их предпочтительности.

Аксиома транзитивности. Транзитивность означает, что если человек предпочитает набор *A* набору *B*, а набор *B* набору *C*, то он должен предпочитать набор *A* набору *C*: $A > B$, $B > C$, то и $A > C$.

Аксиома ненасыщенности. Предполагается, что большее количество товара всегда предпочтительнее, чем меньшее. Это подразумевает, что потребности в товарах и услугах не имеют насыщения.

Для примера рассмотрим наборы потребительских товаров (табл. 8.1) и построим соответствующий график (рис. 8.3).

Таблица 8.1

Наборы потребительских товаров

Ассортиментные наборы	Продукты питания (X)	Одежда (Y)
A	40	60
B	20	110
C	80	40
D	60	90
E	20	40
F	20	90

Построим кривую BAC . Составляющие набора A представлены в I и III квадрантах. Набор A является более предпочтительным, чем набор E , а набор D — более предпочтителен, чем набор A .

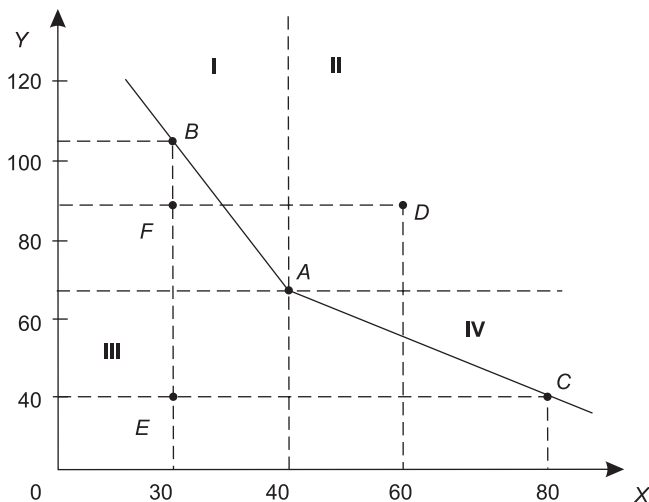


Рис. 8.3. Кривая безразличия

В области квадранта I все наборы более предпочтительны, чем набор A . В области квадранта III остальные наборы менее предпочтительны, чем набор A .

Потребитель одинаково оценивает наборы A, B, C . Если мы соединим эти точки, то получим кривую безразличия.

Кривая безразличия — это кривая, показывающая совокупность наборов продуктов, имеющих одинаковую полезность для потребителя, то есть ему безразлично, какой набор взять.

Карта безразличия — это множество кривых безразличия, которые характеризуются одинаковыми полезностями на одной линии и разными полезностями на разных линиях.

Кривые на карте безразличия (рис. 8.4), отстоящие дальше от начала координат, характеризуют наборы с большей полезностью. Карта безразличия дает полную информацию о системе предпочтений потребителя, не требуя абсолютного количественного измерения полезности.

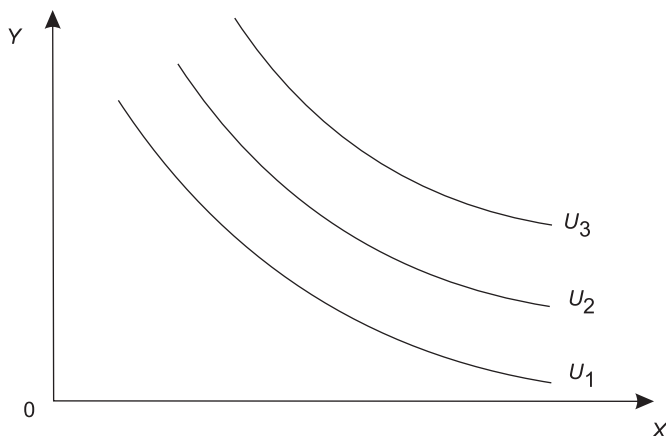


Рис. 8.4. Карта безразличия потребителя

Свойства кривых безразличия:

1. *Нисходящий характер.* Для сохранения уровня полезности увеличение потребления одного блага должно компенсироваться сокращением потребления другого блага.
2. *Кривые безразличия не могут пересекаться.* В случае, если имеет место пересечение, нарушается принцип транзитивности и принцип построения карты безразличия.
3. *Кривые безразличия являются выпуклыми.* Это обусловлено принципом убывающей предельной полезности, согласно которому чем большим количеством блага располагает потребитель, тем меньшим количеством другого блага он готов пожертвовать при обмене. Можно сказать, что наборы на кривых безразличия, более удаленных от начала координат, обеспечивают потребителю большую полезность, чем наборы, расположенные на нижележащих кривых.

5. БЮДЖЕТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ. РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Покупательная способность потребителя определяется, с одной стороны, бюджетом потребителя, с другой — уровнем цен. Доход потребителя и покупательная сила денег определяют бюджетное

ограничение. Бюджетное ограничение показывает, что общий расход должен быть равен доходу.

Предположим, что потребитель тратит весь свой доход на товары X и Y при условии, что товары приобретаются по ценам P_X и P_Y , тогда бюджетное ограничение можно записать следующим образом:

$$I = P_X Q_X + P_Y Q_Y.$$

Это уравнение принято называть уравнением бюджетной линии. Из него следует:

I/P_X — максимальное количество продовольствия, которое может приобрести покупатель;

I/P_Y — максимальное количество одежды, которую может приобрести покупатель.

Из уравнения бюджетной линии определим Q_Y :

$$Q_Y = \frac{I}{P_Y} - \left(\frac{P_X}{P_Y} \right) Q_X,$$

где P_X/P_Y — угловой коэффициент бюджетной линии, который измеряет наклон этой прямой к оси абсцисс.

Пример:

а) доход потребителя $I = 40\,000$ ден. ед.;

б) цена товаров $X - P_X = 1000$ ден. ед.;

в) цена товаров $Y - P_Y = 2000$ ден. ед.

$$I = X + 2Y = 40$$

Угловой коэффициент бюджетной линии составит $1/2$. При этих условиях можно приобрести следующие комбинации потребительских товаров (табл. 8.2):

Таблица 8.2

Комбинации потребительских товаров

Ассортиментные наборы	Продукты питания (X)	Одежда (Y)
A	0	20
B	10	15
C	20	10

продолжение ➤

Таблица 8.2 (продолжение)

Ассортиментные наборы	Продукты питания (X)	Одежда (Y)
D	30	5
E	40	0

По точкам таблицы построим бюджетную линию потребителя (рис. 8.5).

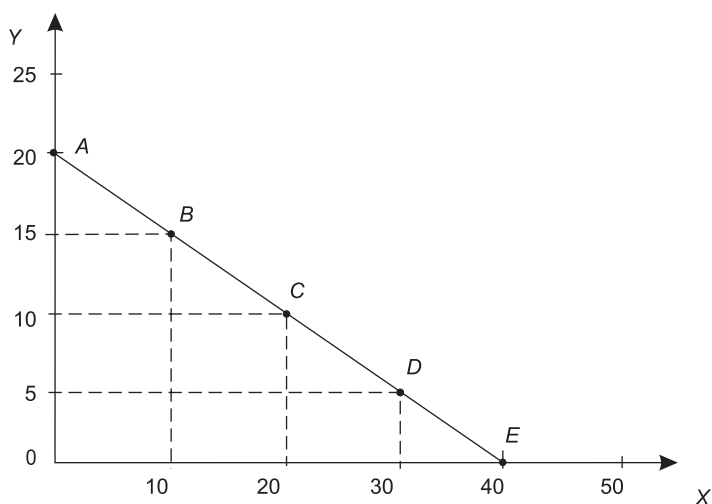


Рис. 8.5. Бюджетная линия потребителя

Бюджетная линия потребителя отражает покупательную способность потребителя, его возможности приобретения наборов товаров X и Y при имеющемся доходе и существующих ценах.

Бюджетная линия имеет два свойства:

1. *Изменение дохода.* При увеличении дохода потребителя бюджетная линия смещается параллельно исходному положению вправо и вверх.

При снижении дохода бюджетная линия смещается влево вниз (рис. 8.6).

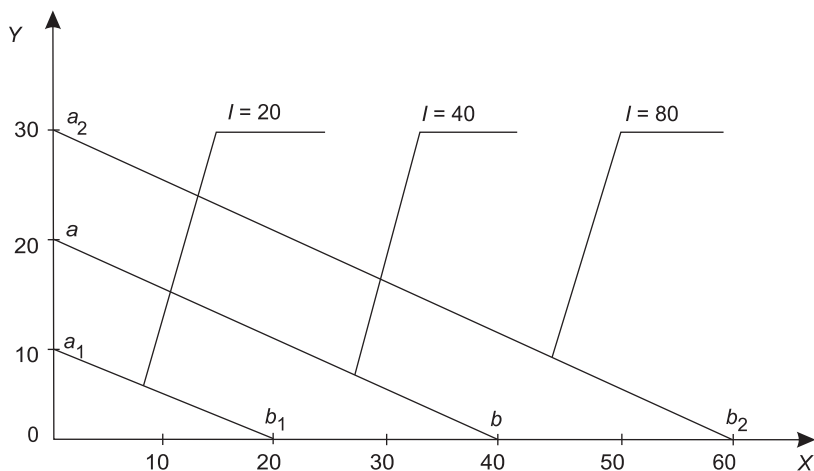


Рис. 8.6. Поведение бюджетной линии при изменении дохода потребителя

Первый вариант. Предположим, доход потребителя уменьшится в 2 раза и составит 20 ден. ед. В этих условиях количество покупаемых товаров сократится. Потребитель сможет приобрести 20 единиц товара X или 10 единиц товара Y . На рис. 8.6 бюджетная линия ab займет положение a_1b_1 .

Второй вариант. Денежный доход возрастет в 1,5 раза и достигнет 60 ден. ед. Это позволит увеличить количество покупаемых товаров. Теперь потребитель сможет приобрести 60 единиц товаров X или 30 единиц товара Y . Бюджетная линия в этом случае сместится в положение a_2b_2 .

2. *Изменение цен товаров.* Если изменяется цена одного товара (продукты питания), то меняется отрезок, отсекаемый бюджетной линией на оси X (рис. 8.7). Если цены на оба товара возрастают, бюджетная линия перемещается вниз и влево в положение a_1b_1 . Снижение цен равнозначно росту дохода, что соответственно ведет к увеличению приобретаемых товаров, поэтому бюджетная линия смещается вправо вверх.

Следует обратить внимание на то, что цены на товары могут меняться по отношению друг к другу. Так, если цена товара X повысится, а цена товара Y останется прежней, то потребитель сможет купить товар X в меньшем количестве, а потребление товара Y сохранится на том же уровне.

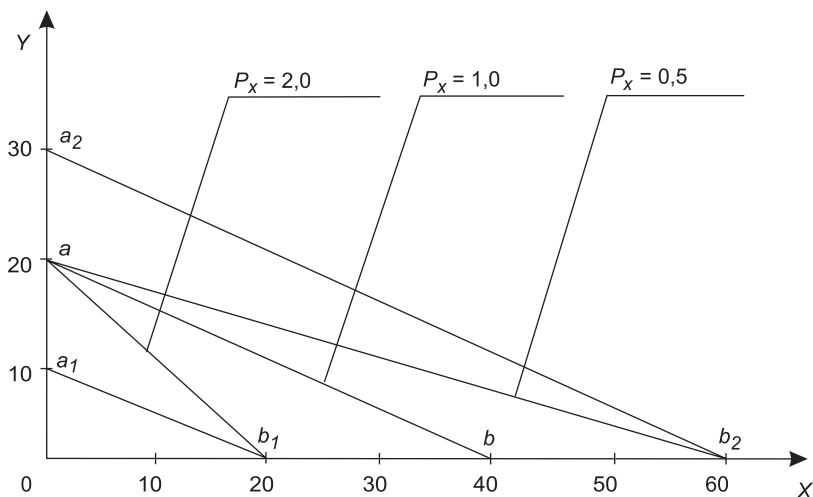


Рис. 8.7. Поведение бюджетной линии при изменении цен

Равновесие потребителя

Для того чтобы определить положение потребителя на рынке, необходимо совместить карту кривых безразличия и бюджетную линию. Возможностью совмещения этих графиков является однородность их построения. Бюджетная линия обязательно коснется одной из кривых безразличия. Точка касания будет демонстрировать ситуацию равновесного состояния потребителя (рис. 8.8).

На рис. 8.8 потребительское равновесие достигается в точке d , потому что бюджетная линия соприкасается с наиболее высокой из всех достижимых кривых безразличия. В этом случае потребитель в состоянии купить 40 единиц товара X и 20 единиц товара Y , израсходовав полностью имеющиеся денежные средства. В точке потребительского равновесия совпадают возможности потребителя с его желанием максимизировать полезность при ограниченной величине дохода.

Следует отметить, что в точках a и c сочетания товаров, представленные этими точками, также доступны потребителю, однако при его доходе наборы товаров в этих точках принесут ему меньшее удовлетворение потребностей, так как расположены на более низкой кривой безразличия. Точка M , лежащая на кривой безразличия, наиболее удаленной от начала координат, предпочтительнее для

потребителя, так как отражает более высокую степень полезности по сравнению с точкой d . Но при данном уровне бюджета и цен на товары потребитель не может приобрести такой набор товаров. Потребитель руководствуется «потребительскими предпочтениями», но при этом он не может выйти за пределы «бюджетной линии».

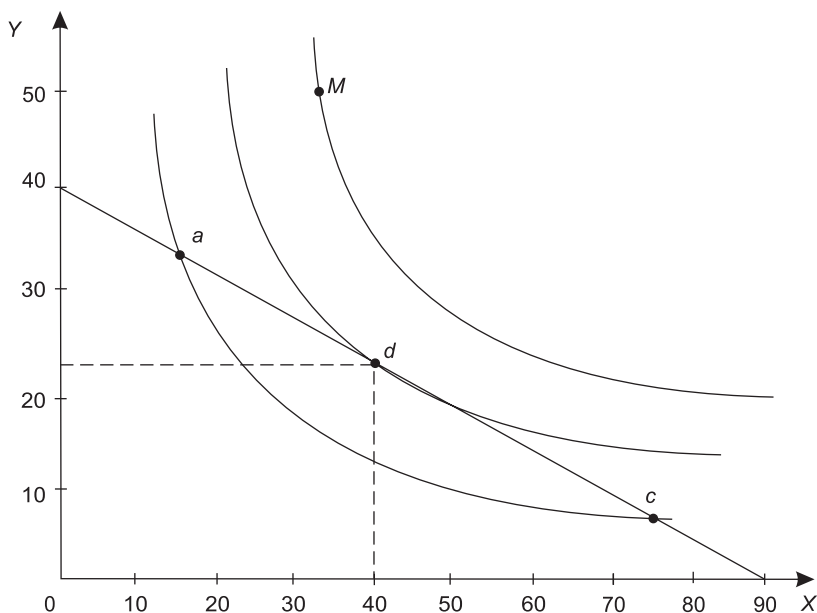


Рис. 8.8. Потребительское равновесие

6. ЭФФЕКТ ДОХОДА И ЭФФЕКТ ЗАМЕЩЕНИЯ. ИЗЛИШКИ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Поведение потребителя на рынке непосредственно связано с эффектом дохода и эффектом замещения, которые возникают при изменении цен на товары. С одной стороны, потребитель стремится заменять дорогие товары на более дешевые в результате снижения цен. Спрос на такие товары увеличивается. С другой стороны, ре-

альный доход потребителя растет, что также ведет к увеличению спроса.

Влияние изменения цены какого-либо товара на объем спроса осуществляется через эффект дохода и эффект замещения (табл. 8.3).

Таблица 8.3

Влияние изменения цен на доход и взаимозаменяемость товаров¹

Изменение цен	
<i>Изменение относительных цен</i>	<i>Изменение реального дохода</i>
Покупатель увеличивает спрос на относительно подешевевший товар	Покупатель может как увеличить, так и уменьшить спрос, в зависимости от категории товара
<i>Эффект замещения</i> Изменение объема спроса, вызванное только изменением относительной цены товара, при неизменном реальном доходе	<i>Эффект дохода</i> Изменение объема спроса, вызванное только изменением реального дохода, при неизменных относительных ценах

Эффект дохода

Эффект дохода — это изменение дохода спроса, вызванное изменением реального дохода при неизменной относительной цене товара, то есть эффект дохода от изменения цены заключается в адаптации объема спроса к итоговому изменению реального дохода при неизменных относительных ценах.

Следовательно, рост цен снижает реальный доход; уменьшение цен повышает реальный доход. Поэтому эффект дохода определяется как изменение реального дохода потребителя при изменении цен на товары и услуги. Если цена товара снижается, то покупательная способность дохода потребителя увеличивается. Другими словами, более низкая цена позволит потребителю приобретать большее количество данного товара при прежнем уровне денежного дохода.

Проиллюстрируем это на условном примере. Пусть доход потребителя составляет 200 рублей. Он может приобрести 20 кг картофеля по цене 10 рублей за килограмм. Если цена картофеля снизится до 5 рублей, потребитель сможет купить 40 кг картофеля или, оставив

¹ Амосова В., Гукасян Г., Маховикова Г. Экономическая теория. — СПб., 2001.

потребление картофеля на прежнем уровне, приобрести на «высвобожденные», деньги другие товары. Таким образом, снижение цены товара увеличивает спрос потребителя, позволяя ему расширить объем покупок при той же величине денежного дохода.

Эффект замещения

Эффект замещения — это изменение объема спроса, вызванное изменением относительной цены товара при неизменном реальном доходе, то есть эффект замещения вследствие изменения цены заключается в адаптации объемов спроса к изменению в относительных ценах при неизменном реальном доходе.

Эффект замещения состоит в том, что снижение цены на какой-либо товар относительно удорожает другие товары и услуги. В нашем примере снизившаяся цена картофеля при неизменных ценах на другие товары будет более привлекательна для покупателей, и они увеличат потребление картофеля, заменяя им другие продукты, например крупы и макаронные изделия.

Излишек потребителя

Выигрыш потребителя при покупке товаров представляет собой дополнительную полезность, которую получают потребители в результате того, что фактическая цена в виде платы за товар ниже той цены, которую они были бы готовы заплатить. Такой выигрыш получил название «излишек потребителя». Образование излишка потребителя можно проследить путем построения кривых спроса и предложения (рис. 8.9).

На графике «излишек потребителя» образуется площадью фигуры, ограниченной кривой спроса, осью ординат и линией постоянной цены, по которой совершается покупка. Излишки потребителя возникают в результате установления рыночного равновесия. Цена равновесия E обычно ниже максимальной цены ($P_{\max}$), предлагаемой потребителям. Вместе с тем равновесная цена, как правило, устанавливается выше минимальной цены ($P_{\min}$), предлагаемой более продвинутыми фирмами.

Излишек производителя

По существу это дополнительный доход, получаемый производителем за счет того, что цена на его товар устанавливается выше

той, по которой он готов поставлять свой товар на рынок. Возникновение «излишка производителя» связано с тем, что эффективность производства товаров у разных производителей неодинакова. В результате рыночная цена устанавливается на таком уровне, который позволяет оставить на рынке наименее эффективного производителя. Это одновременно приведет к тому, что более эффективные предприятия будут иметь дополнительные доходы в виде излишка производителя.

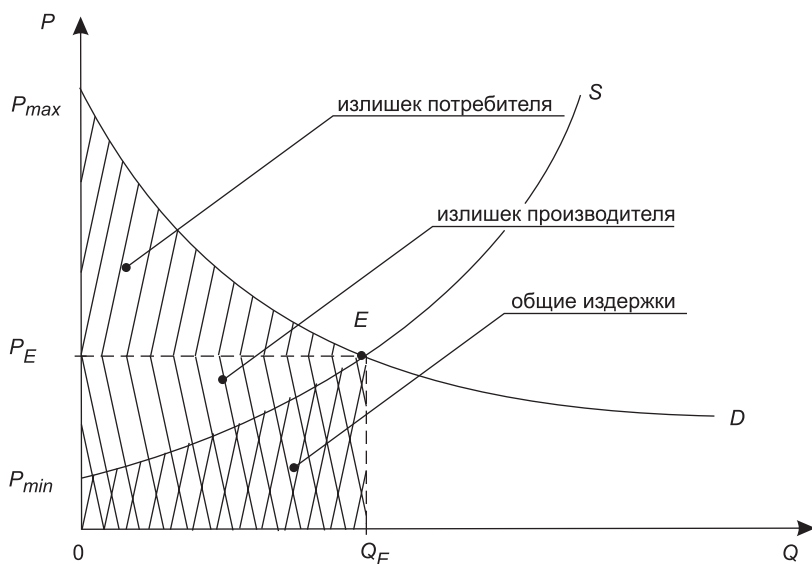


Рис. 8.9. Излишки потребителей и производителей

Графически величину излишка производителей можно изобразить через площадь фигуры $P_{max}EP_E$; выручку производителей — через площадь фигуры OP_EEQ_E ; излишек производителей через площадь фигуры $P_{min}P_EE$, то есть разница между выручкой производителя и общими издержками $OP_{min}EQ_E$. При этом индивидуальный излишек потребителя выступает в виде превышения полезности покупки над затратами на ее приобретение.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Рациональное поведение — это поведение, при котором потребители на имеющиеся денежные средства приобретают такое количество товаров и услуг, которое позволяет им получать максимально возможное удовлетворение от их использования.

Полезность — это удовлетворение или удовольствие, которое получает человек от потребления какого-либо товара или услуги; это способность блага удовлетворять ту или иную человеческую потребность.

Общая полезность — это удовлетворение потребности человека, которое обеспечивается за счет определенного набора товаров и услуг.

Предельная полезность — это дополнительная полезность, равная увеличению общей полезности за счет приобретения дополнительной единицы данного товара или услуги.

Предельная полезность денег — это возрастание степени удовлетворения (полезности), достигаемое потребителем при расходовании дополнительной единицы денег на приобретение товаров и услуг.

Кривая безразличия — это кривая, показывающая совокупность наборов продуктов, имеющих одинаковую полезность для потребителя, то есть ему безразлично, какой набор взять.

Карта безразличия — это множество кривых безразличия, которые характеризуются одинаковыми полезностями на одной линии и разными полезностями на разных линиях.

Первый закон Госсена гласит, что по мере удовлетворения потребностей степень насыщения растет, а величина конкретной полезности падает.

Второй закон Госсена свидетельствует, что при ограниченном запасе блага существует его «предельный экземпляр», после которого интенсивность удовлетворения от дальнейшего потребления остается одинаковой, и для максимального насыщения потребностей необходимо остановить потребление на «предельном экземпляре».

Кардиналисты — представители количественного анализа потребителя в процессе потребления благ. Субъективная полезность или удовлетворение, которое получает индивидуальный потребитель от потребления продукта, можно измерить в абсолютных величинах и определить поведение потребителя.

Ординалисты — сторонники измерения полезности путем сопоставления наборов благ. Субъективная полезность или удовлетворение потребляемого блага измеряется по порядковой шкале.

Бюджетная линия (линия потребительских возможностей) — отражает покупательную способность потребителя и его возможности приобретения альтернативных наборов товаров при имеющемся доходе и существующих ценах.

Потребительское равновесие (равновесное состояние потребителя) — это точка касания бюджетной линии с наиболее высокой из всех достижимых кривых безразличия, наиболее удаленной от начала координат. Эта точка характеризует совпадение возможностей потребителя с его желанием максимизировать общую полезность при ограниченной величине дохода.

Эффект дохода — это изменение дохода спроса, вызванное изменением реального дохода при неизменной относительной цене товара, то есть эффект дохода от изменения цены заключается в адаптации объема спроса к итоговому изменению реального дохода при неизменных относительных ценах.

Эффект замещения — это изменение объема спроса, вызванное изменением относительной цены товара при неизменном реальном доходе, то есть эффект замещения вследствие изменения цены заключается в адаптации объемов спроса к изменению в относительных ценах при неизменном реальном доходе.

Излишек потребителя представляет собой дополнительную полезность, которую получают потребители в результате того, что фактическая цена в виде платы за товар ниже той цены, которую они были бы готовы заплатить.

Излишек производителя выступает как дополнительный доход, получаемый производителем за счет того, что цена на его товар устанавливается выше той, по которой он готов поставлять свой товар на рынок.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Дайте определение понятия «рациональный потребитель».
2. Раскройте сущность количественного (кардиналистского) анализа поведения потребителя.
3. Назовите характерные черты, оказывающие влияние на поведение потребителей.
4. Сформулируйте закон убывающей предельной полезности.
5. Охарактеризуйте порядковую (ординалистскую) теорию потребительского выбора; назовите аксиомы, на основе которых формируются наборы товаров потребителей.
6. В чем состоит необходимость использования кривых безразличия и карт безразличия?
7. Каким образом определяется покупательная способность потребителя?
8. Покажите особенности построения «бюджетной линии потребителя» и ее поведение при изменении дохода потребителя и изменении цен покупаемых товаров.
9. Дайте определение понятия «потребительское равновесие» и покажите на графике особенности нахождения точки потребительского равновесия.
10. В чем заключается сущность «эффекта дохода» и «эффекта замещения»?
11. Какое влияние оказывает изменение цен и реального дохода на объем и структуру спроса потребителя?
12. Что представляет собой «излишек потребителя» и «излишек производителя»?

ТЕСТЫ

1. **Увеличение дохода потребителя графически выражается:**
 - а) уменьшением наклона бюджетной линии;
 - б) сдвигом бюджетной линии вправо;
 - в) сдвигом бюджетной линии влево;
 - г) увеличением наклона бюджетной линии.

2. **Предельной полезностью называется удовлетворение, которое можно получить:**
 - а) от последней единицы потребляемого товара;
 - б) от среднего количества потребляемого товара;
 - в) от всего количества потребляемого товара;
 - г) от единицы товара наихудшего качества.
3. **Закон убывающей предельной полезности означает, что:**
 - а) отношение предельных полезностей к ценам на предметы роскоши меньше, чем на товары первой необходимости;
 - б) полезность, приносимая каждой последней единицей товара, убывает по мере увеличения количества приобретаемых товаров;
 - в) отношение предельных полезностей к ценам одинаково для всех товаров;
 - г) все ответы неверны.
4. **Теория потребительского поведения предполагает, что потребитель стремится максимизировать:**
 - а) разницу между общей и предельной полезностью;
 - б) общую полезность;
 - в) среднюю полезность;
 - г) предельную полезность.
5. **Если потребитель выбирает комбинацию, представленную точкой, лежащей внутри бюджетной линии, то он:**
 - а) максимизирует полезность;
 - б) желает купить больше товара, чем позволяет его бюджет;
 - в) не полностью использует свой бюджет;
 - г) находится в положении потребительского равновесия.
6. **Положение и наклон кривой безразличия для отдельных потребителей объясняется:**
 - а) его предпочтением и размером дохода;
 - б) только ценами покупаемых товаров;
 - в) предпочтениями и ценами покупаемых товаров;
 - г) только его предпочтениями.
7. **Общая полезность растет, когда предельная полезность:**
 - а) уменьшается;
 - б) увеличивается;

в) увеличивается или уменьшается, но является положительной величиной;

г) является величиной отрицательной.

8. Чтобы оказаться в положении равновесия, потребитель должен:

а) не покупать недоброкачественный товар;

б) убедиться, что цены покупаемых товаров пропорциональны общим полезностям;

в) быть уверенным, что цена каждого товара равна предельной полезности денег;

г) распределять доход таким образом, чтобы последний рубль, истраченный на покупку какого-либо товара, приносил такой же прирост полезности, как и рубль, истраченный на покупку другого товара.

9. Потребительское равновесие на карте безразличия — это:

а) любое пересечение бюджетной линии и кривой безразличия;

б) любая точка на самой высокой из кривых безразличий;

в) та точка, в которой наклон бюджетной линии равен наклону касательной к ней кривой безразличия;

г) любая точка, расположенная на бюджетной линии.

ЗАДАЧИ

1. В табл. 1 приведены данные об изменении совокупной и предельной полезности в зависимости от изменения объема потребления. Определите совокупную и предельную полезность и заполните свободные клетки таблицы.

Таблица 1

Q	TU	MU
1		16
2	30	
3	42	
4		10
5	60	

2. В табл. 2 представлена зависимость изменения совокупной полезности в зависимости от изменения объема потребления. Имеются данные, что $P_a = 4$; $P_b = 2,5$; $I = 23,5$.

Необходимо:

- а) заполнить таблицу;
- б) рассчитать, какое количество товаров А и В приобретает потребитель, чтобы максимизировать доступную ему совокупную полезность.

Таблица 2

Q	Товар А			Товар В		
	TU	MU	MU/P	TU	MU	MU/P
1	18			12,5		
2	34			22,5		
3	48			30		
4	60			35		
5	70			37,5		

3. Предположим, что затраты на одежду составляют 120 руб., а на журналы — 20 руб. Кроме того, в точке равновесия потребителя предельная полезность журналов равна 6. Какова в этой точке равновесия предельная полезность одежды?
4. В табл. 3 даны значения предельной полезности, извлекаемой студентом при приобретении дисков и книг:

Таблица 3

Q	MU	
	Диски	Книги
1	40	60
2	30	40
3	20	20
4	10	0

Для студента характерна структура потребления, при которой предельная полезность единицы дисков и единицы книг равны 20, что соответствует 3 единицам дисков и 3 единицам книг. Пусть цена единицы диска составляет 400 руб., а единицы книги — 800 руб. Является ли структура потребления студента равновесной, то есть извлекает ли он максимум полезности из своих расходов? А если нет, что ему необходимо сделать, чтобы повысить общую полезность?

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Эффект Гиффена¹

В экономической теории имеют место случаи, когда снижение цен приводит к понижению спроса, увеличение цен — к повышению спроса. Эта ситуация называется эффектом Гиффена, а товар, который занимает значительное место в структуре потребления — товаром Гиффена, по имени английского экономиста Роберта Гиффена (1837–1910). Он описал случай, когда бедные рабочие семьи расширили потребление картофеля, несмотря на его подорожание. Данная ситуация возникает в том случае, если величина эффекта дохода при росте цены становится больше, чем эффект замещения.

В наши дни характерным примером повышения спроса при повышении цены является случай с потреблением хлебобулочных изделий в Санкт-Петербурге. За январь–сентябрь 1995 г. в целом цены на продукты питания повысились в два раза, при этом цены на хлебобулочные возросли в 2,9 раза, вместе с тем потребление хлебобулочных изделий увеличилось по сравнению с соответствующим периодом 1994 г. более чем в 2 раза. В то же время произошло сокращение продаж мяса и птицы, консервов, мясных и рыбных, рыбы, масла животного и растительного, сыра и т. д. от 6 % до 62 %.

¹ При подготовке рубрики использованы следующие материалы: Экономика Санкт-Петербурга и Ленинградской области в январе–сентябре 1995: Сообщение Санкт-Петербургского комитета государственной статистики // С.-Петербургские ведомости. — 1995. — 1 ноября. — С. 4; Попов А. И. Рыночные процессы в микро- и макроэкономике. Ч. III: Учебное пособие. — СПб., 1998; Данные Федеральной службы государственной статистики.

Далее в табл. 1, 2, 3 приводятся данные об уровне потребления продуктов питания за период 1990–2005 гг., а также производстве основных видов продукции пищевой промышленности за период 1990–2006 гг., импорте основных продовольственных товаров за период 2001–2006 гг.

Таблица 1

**Уровень потребления основных продуктов питания
за период 1990–2005 гг.**

Продукты питания	Потребление на душу населения в год, кг				2005 г. к, %		
	1990	1998	2005	ФНП ¹	1990	1998	ФНП
Мясо и мясопродукты	75	48	50	81	66,67	104,17	61,73
Молоко и молочные продукты	376	221	235	392	62,5	106,33	59,95
Сахар	47,2	33	38	33,0	80,5	115,15	115,15
Хлеб и хлебобулочные изделия	119	118	121	110	101,68	102,54	110,00
Картофель	106	123	133	118	125,47	108,13	112,71
Масло растительное	10,2	8,9	12,2	13,0	119,6	108,13	93,85
Овощи и бахчевые	79	78	103	139	130,3	132,05	74,1
Фрукты и ягоды	35	31	48	71	137,1	154,8	67,6

Таблица 2

**Производство основных видов продукции пищевой промышленности
за период 1990–2006 гг.**

Наименование продукции	1990	1998	2006	1998 к 1990 г., %	2006 к, %	
					1990	1998
Мясо, включая субпродукты I категории, тыс. тонн	6629	1336	2104	20,15	31,74	157,49
Мясные полуфабрикаты, тыс. тонн	1075	219	1004	20,37	93,4	458,45

¹ ФНП — физиологическая норма потребления (по данным института питания РАМН).

Наименование продукции	1990	1998	2006	1998 к 1990 г., %	2006 к, %	
					1990	1998
Колбасные изделия, тыс. тонн	2283	1113	2132	48,75	93,39	191,55
Консервы мясные, млн усл. банок	545	344	520	63,12	95,41	151,16
Консервы овощные (без соков и томатных паст, пюре и соусов), млн усл. банок	1043	229	664	21,96	63,66	289,96
Консервы томатные (напитки, пасты, пюре и соусы), млн усл. банок	523	94,2	766	18,01	146,46	813,16
Консервы плодовые и ягодные, млн усл. банок	886	68,2	6679	7,7	753,84	9793,26
Цельномолочная продук- ция (в пересчете на моло- ко), млн тонн	20,8	5,6	10,0	29,92	48,08	178,57
Масло животное, тыс. тонн	833	276	274	33,13	32,89	99,28
Сыры жирные (включая брынзу), тыс. тонн	458	185	405	40,39	88,43	218,92

Таблица 3

**Импорт основных продовольственных товаров за период 2001–2006 гг.
(тыс. тонн)**

Продукты питания	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006 к 2001 г., %
Мясо свежее и мо- роженое (без мяса птицы)	877	1153	1097	1031	1340	1411	160,89
Мясо птицы свежее и мороженое	1391	1383	1206	1114	1329	1282	92,16

продолжение ➤

Таблица 3 (продолжение)

Продукты питания	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006 к 2001 г., %
Рыба свежая и моро- женная	432	464	573	682	787	686	158,8
Ракообразные и мол- люски	17,3	24,2	34,7	46,1	63,0	64,2	371,1
Молоко и сливки сгущенные	84,1	59,2	100	128	146	145	172,4
Масло сливочное и прочие молочные жиры	137	140	164	148	133	165	120,44
Картофель	134	210	554	262	103	376	280,6
Цитрусовые плоды	562	704	783	862	953	1187	211,21
Кофе	21,7	25,8	32,0	29,5	39,7	55,3	254,84
Чай	155	166	169	172	180	173	111,61
Злаки	1839	1359	1672	2910	1449	2314	125,83
в том числе:							
пшеница и меслин	916	265	642	1364	577	1397	152,51
ячмень	283	171	273	439	252	188	66,43
кукуруза	207	449	210	449	201	295	142,51
Крупа	24,7	21,9	21,9	22,3	25,8	30,3	122,67
Масло подсолнечное	183	176	201	161	131	100	54,64
Изделия и консервы из мяса	25,1	26,1	34,8	44,9	42,1	34,8	138,65
Сахар-сырец	5410	4453	4113	2587	2893	2631	48,63
Сахар белый	273	483	455	612	625	350	128,21
Какао-бобы	63,3	70,7	60,7	65,5	68,6	68,1	107,58

Продукты питания	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006 к 2001 г., %
Продукты, содержа- щие какао	137	152	155	151	144	119	86,86
Макаронные изделия	38,7	40,4	79,1	82,8	79,4	87,8	226,87
Фруктовые и овощ- ные соки	187	191	204	216	274	325	173,8

Тема 9

РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Труд не есть добродетель, но неизбежное условие добродетельной жизни.

*Лев Николаевич Толстой (1828–1910),
великий русский писатель*

1. Спрос и предложение на факторы производства.
2. Рынок труда и заработная плата.
3. Рынок капитала и процент.
4. Рынок земли и рента.

1. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

В предыдущих темах законы спроса и предложения рассматривались безотносительно к тому, какие товарные группы включены в рыночный оборот: потребительского или производственного назначения.

Поэтому очень важно определить спрос и предложение на факторы производства, или как складывается *рынок факторов производства*.

Создателем теории факторов производства явился французский экономист Ж. Б. Сэй (1767–1832), считавший, что в создании стоимости товара в равной мере участвуют три фактора: труд, земля и капитал. Они выступают источником определенного рода доходов: труд — заработной платы, капитал — прибыли, земля — ренты.

Теория Ж. Б. Сэя была развита американцем Д. Б. Кларком (1847–1938), который разделял позицию трех факторов производства. Вместе с тем, он дополнил ее теорией предельной производительности, основывающейся на положении убывающей производительности

последующих затрат по мере расширения масштабов вовлечения факторов в производство. Результатом его анализа явился вывод, что при достижении предельной выработки рабочие не будут приносить дополнительный доход.

Кларк полагал, что каждый фактор имеет определенные границы своего производственного эффекта, за которыми производительность их снижается. По сути это модифицированная теория факторов производства. Данные теории составляют методологическую основу современных подходов к анализу факторов производства и факторных доходов.

До сих пор мы рассматривали покупателя как объект, предъявляющий спрос на товары производителя. В данном случае необходимо его рассмотреть как субъекта, предлагающего свои услуги фирме в производстве товара. В этом аспекте предприятие выступает в новом качестве: из поставщика товаров оно превращается в рыночного агента, предъявляющего спрос на услуги рабочей силы и других факторов производства.

То, что для покупателей факторов производства является расходами, для владельцев этих факторов является доходами, а величина, собственно, этих доходов отражает разную эффективность производственных факторов.

Выясним, в чем заключается отличие рынка товаров от рынка факторов производства.

Приобретая товар, мы становимся его собственником. Покупка же факторов производства в определенных случаях не ведет к прямому его обладанию, то есть к собственности. Например, покупатель рабочей силы не становится владельцем человека, а лишь получает право на стоимость, которая будет создана в результате его умственных и физических усилий.

Приобретатель капитала или земли не просто запасается деньгами, оборудованием, участком, а покупает возможность использовать их для производства товаров и с целью увеличения их стоимости. Поэтому часть основных факторов производства можно приобрести в прямом смысле, то есть сделать их своими активами, но основное в факторах производства — иметь доступ к их услугам.

Следовательно, **рынок факторов производства** — это рынок услуг этих факторов.

Выделяют, как правило, четыре фактора производства — **труд, землю, капитал и предпринимательскую способность.**

В этой связи различают и четыре основных типа доходов — **заработную плату, ренту, процент и прибыль**.

В условиях рынка цены на факторы производства формируются под влиянием *спроса и предложения*.

Важнейшую роль на рынке факторов производства играет цена. Она соединяет продавцов и покупателей, является денежной оценкой, с одной стороны, факторов производства, с другой — факторных доходов, определяет в стоимостном выражении долю каждого фактора в произведенном продукте.

Механизм рыночной системы балансирует спрос и предложение на факторы производства. При этом возникают требования к их качеству, что обуславливает необходимость взаимодействия качества и цены.

В процессе рыночного взаимодействия *покупатели* предъявляют спрос на качественные, но вместе с тем дешевые факторы производства, а *продавцы* (собственники факторов производства) хотят получить доход, достаточный для их нормального воспроизводства. Поэтому очень важно знать механизм формирования рыночной цены на факторы производства.

Однако, в отличие от спроса на обычные потребительские товары, *спрос на факторы производства имеет свои особенности*.

Во-первых, спрос на факторы производства является производным, так как он непосредственно зависит от потребительского спроса на конечные товары или услуги.

Во-вторых, все факторы производства являются взаимодополняемыми и взаимозависимыми, то есть один фактор предполагает использование других. Поэтому размер спроса на каждый фактор зависит не только от уровня цен на него, но и от уровня цен на другие ресурсы.

В-третьих, все основные факторы производства являются взаимозаменяемыми, то есть вместо одного фактора в определенной пропорции можно использовать другой. Например, если происходит рост цен определенного фактора, то спрос на него падает, а на другой фактор растет. Так, более высокая цена на труд будет вести к замещению его техникой.

Таким образом, *спрос на факторы производства* зависит от спроса на *потребительские товары*, ибо прибыль фирма получает только в том случае, если ей удастся реализовать произведенный продукт на рынке благ.

Спрос предприятий на факторы производства можно считать производным спросом, порождаемым, в свою очередь, спросом на конечные товары и услуги.

Взаимозаменяемость факторов производства позволяет сочетать их в таком соотношении, которое обеспечивает максимальный выпуск продукции при минимальных затратах на производство.

Экономико-математическая модель зависимости результата производства от затрат производственных факторов носит название производственной функции:

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_n),$$

где Y — выпуск продукции; $X_1, X_2, \dots, X_n$ — различные факторы производства.

Далее необходимо определить, чем определяется желание и возможности владельцев факторов производства выставить их для продажи на рынке.

Предложение факторов производства — это то их количество, которое может быть предоставлено на рынках по существующим на данный момент времени ценам.

Особенность предложения факторов производства обусловлена их ограниченностью. Все факторы производства имеют множество различных потребителей, следовательно, общее их предложение должно быть распределено между различными видами деятельности. Причем необходимо иметь в виду, что все факторы производства обладают различной степенью *мобильности*.

Мобильным называется фактор, если под воздействием относительно слабых стимулов он легко перемещается из одной сферы в другую. Предложение услуг такого фактора эластично, поскольку незначительное повышение цен на него привлекает в данную сферу деятельности достаточное количество ресурсов из других областей.

И наоборот, фактор называется **немобильным**, если под воздействием мощных экономических стимулов он не перемещается из одной сферы в другую. Предложение услуг такого фактора неэластично, поскольку даже значительное увеличение дохода в какой-либо сфере привлекает к ней незначительное количество экономических ресурсов.

Спрос на факторы производства отражает зависимость между ценой фактора и максимальным объемом его использования. В свою очередь, объем спроса на факторы производства определяется на основе соотношения дохода от предельного продукта фактора производства к предельным затратам его использования.

Предельный продукт фактора производства — это величина, на которую возрастает общая выручка фирмы при использовании дополнительной единицы фактора производства.

Предельные затраты использования фактора производства — это величина, на которую возрастают общие издержки при использовании дополнительной единицы фактора производства.

Таким образом, снижение цены фактора производства приводит к увеличению выпуска товаров, к снижению дохода от предельного продукта фактора, к уменьшению прибыли фирм — покупателей факторов и в конечном итоге к уменьшению совокупного спроса на рынке факторов производства.

Совокупный спрос (предложение) на факторы производства формируется путем суммирования индивидуальных функций спроса (предложения) факторов производства со стороны каждого участника (домохозяйства, фирмы) одного из факторных рынков: **рынка труда, рынка капитала, рынка земли.**

2. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Функционирование *рынка труда* по существу отражает основные закономерности рыночной экономики.

Рынок труда — это система экономических механизмов, норм и институтов, позволяющих обеспечивать воспроизводство рабочей силы, ее наем и использование.

Рынок труда представляет собой взаимодействие совокупного спроса на труд и совокупного предложения. В классической экономической теории **субъектами спроса** на рынке выступают бизнес и государство, а **субъектами предложения** — домашние хозяйства.

Одним из главных компонентов рынка труда является *заработная плата*.

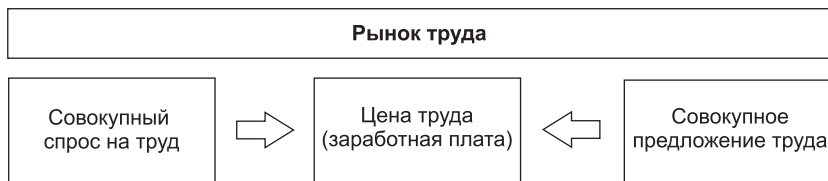


Рис. 9.1. Взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения на рынке труда

Зарботная плата определяется как цена труда. При этом под ценой труда понимается: оплата труда различных категорий работников; ставка заработной платы (оплата за использование единицы труда в течение рабочего времени). Следует отметить, что объектом купли-продажи является не труд, а специфический товар — рабочая сила.

Рабочая сила — это совокупность способностей человека к труду.

Для того чтобы работник имел постоянную возможность продажи своей рабочей силы, необходимы определенные средства для ее воспроизводства.

В экономической литературе отмечается ряд факторов, которые определяют, собственно, стоимость рабочей силы:

- стоимость средств, необходимых для поддержания физических способностей и моральных потребностей к труду самого индивида;
- стоимость средств, необходимых для содержания семьи индивида;
- исторические, моральные, психологические, климатические и другие условия, оказывающие влияние на стоимость воспроизводства рабочей силы.

С данных позиций *стоимость рабочей силы* определяется стоимостью средств, необходимых для воспроизводства этого специфического товара.

На величину заработной платы помимо перечисленных факторов существенное влияние оказывают:

- а) спрос и предложение на рынке труда;
- б) конкуренция или монополия на рынке труда.

Конкуренция на рынке труда позволяет выбрать наиболее предпочтительные для работников условия производства — конкретных производителей, а при монополии возможности такого выбора резко ограничены.

Спрос на рынке труда

Как было отмечено выше, субъектами на рынке труда, выступают бизнес и государство, а субъектами предложения — домашние хозяйства. В условиях совершенной конкуренции количество нанимаемых предпринимателем работников определяется: а) величиной заработной платы; б) ценой предельного продукта труда.

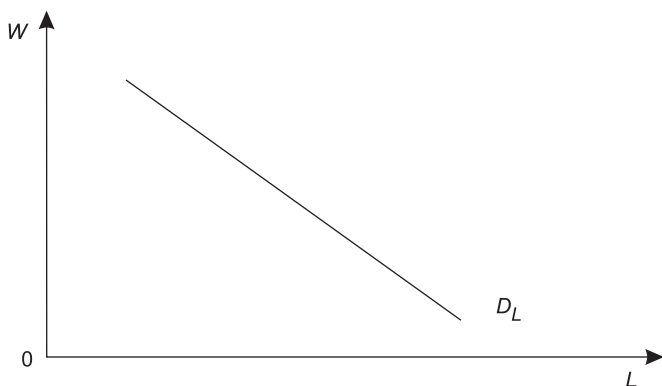


Рис. 9.2. Кривая спроса на труд, где W — величина реальной заработной платы; L — количество работников

Необходимо отметить, что с увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величины предельного продукта. Это явление объясняет предел привлечения дополнительных трудовых ресурсов, определяемый равенством стоимости предельного продукта величине заработной платы.

Зависимость между величиной заработной платы и величиной спроса на труд выражается кривой спроса на труд (рис. 9.2). Каждая точка на кривой показывает, какой будет величина спроса на труд при определенном уровне заработной платы.

Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы, поэтому для поддержания равновесия при росте

заработной платы предприниматель (собственник предприятия) уменьшает спрос на труд, при ее понижении спрос на труд возрастает.

В целом кривая спроса выражает спрос на труд при различных значениях заработной платы: более низкой заработной плате соответствует больший спрос на труд, и наоборот.

Предложение труда

Кривая предложения труда имеет положительный наклон. Это означает, что при повышении реальной заработной платы предложение труда возрастает, при снижении — уменьшается (рис. 9.3).

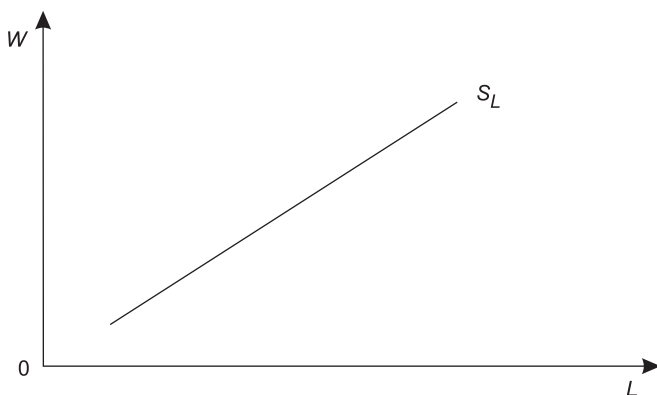


Рис. 9.3. Кривая предложения труда

Следует знать, что на предложение труда помимо величины заработной платы оказывают влияние и **другие факторы**, к которым следует отнести: психологию работника; общую численность населения, продолжительность рабочего времени, интенсивность труда, а также количество трудоспособного населения и др.

Весьма важное значение на рынке труда должно уделяться влиянию психологических факторов индивидов. Предпочтения отдельных личностей весьма индивидуальны. С данной точки зрения учет предпочтений на рынке труда проводится при анализе поведения отдельного работника, а не совокупной рабочей силы.

Кривая предложения труда одним работником имеет следующий вид (рис. 9.4).

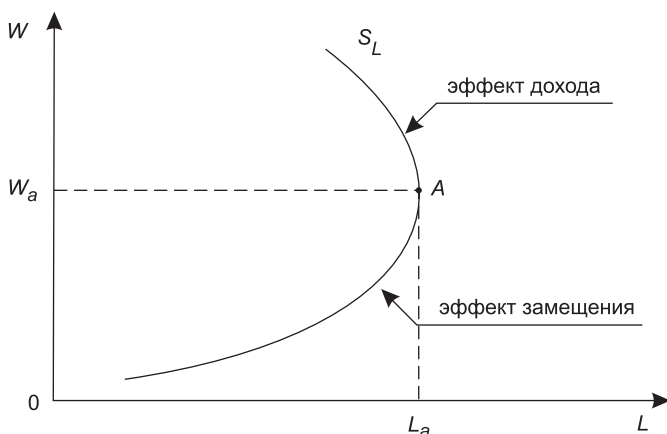


Рис. 9.4. Кривая индивидуального предложения труда.

График показывает, что до определенного уровня индивид предпочитает получить большую сумму денег, чем свободное время. Работник стремится увеличить свою занятость и получить за это деньги. Это явление объясняет тот факт, что многие работники стараются увеличить свои заработки путем организации дополнительной работы. Особенно это явление распространено в условиях переходной экономики, хотя и нередко встречается и в экономически развитых странах.

Данная зависимость в экономической теории означает **«эффект замещения»**.

По мере увеличения доходов работника приходит осознание издержек потраченного времени. Достигнув определенного набора материальных благ индивид начинает ощущать необходимость в благах интеллектуального характера. Работник ощущает потребность в культурных благах, саморазвитии, и наконец, к отдыху. В развитых странах наблюдается тенденция к увеличению отпуска, сокращению продолжительности рабочего дня. На графике отрезок этой кривой получил название **«эффект дохода»**.

Взаимодействие спроса на труд и его предложения

Рынок труда можно охарактеризовать как пространство, где цена и количество труда определяются взаимодействием спроса и предложения. Данную ситуацию наглядно характеризует *классическая модель рынка труда* (рис. 9.5).

В точке пересечения D и S устанавливаются равновесная цена за труд (зарботная плата, W_0) и определенный уровень занятости (L_0).

Первая ситуация. В том случае, если уровень заработной платы по каким-то причинам повысится (с W_0 до W_1), то и величина предложения вырастет, так как на рынке появится дополнительное число ранее соглашавшихся работать за заработную плату W_0 . Однако спрос на труд сократится в связи с тем, что для определенной части работодателей будет невыгодно нанимать рабочую силу из-за ее подорожания. Результатом повышения заработной платы «сверх» равновесной цены станет увольнение части персонала, что приведет к росту безработицы, так как предложение рабочей силы превысит спрос на нее.

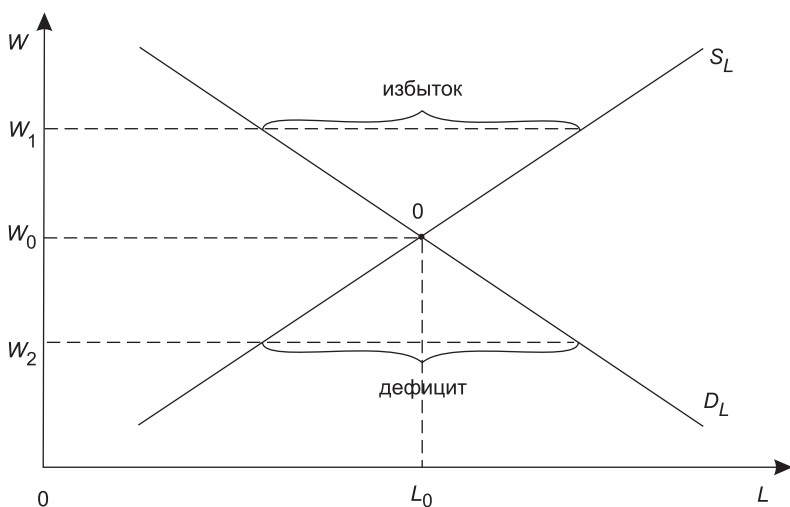


Рис. 9.5. Модель рынка труда

Вторая ситуация. Уровень заработной платы понизился с W_0 до W_2 . Для работодателей становится выгодным нанимать дополнительных рабочих, а это увеличивает спрос на труд. Однако часть незанятых работников, которых не устраивает понизившийся уровень заработной платы, уйдет с рынка, тем самым уменьшит предложение труда. В результате этого спрос превысит предложение и возникнет дефицит рабочей силы.

Рынок труда, как и любой другой рынок, может по определенным причинам терять свое **равновесное состояние**.

В табл. 9.1 указаны факторы, которые оказывают влияние на состояние равновесия рынка труда.

Таблица 9.1

Причины нарушения равновесного состояния рынка труда

Факторы, не нарушающие механизм саморегуляции	Факторы, нарушающие механизм саморегуляции
Снижение спроса со стороны фирм	Государственная политика в области заработной платы и социальной защиты
Увеличение или снижение заработной платы, выплачиваемой фирмами	Мероприятия в области повышения заработной платы (профсоюзное движение)
Усиление международной конкуренции	Стратегия крупных предпринимательских структур (консерватизм крупных фирм в области изменений системы оплаты труда)

Заработная плата и ее формы

Заработная плата — величина денежного вознаграждения, выплачиваемого наемному работнику за выполнение определенного задания, объема работ или исполнение своих служебных обязанностей в течение некоторого времени.

Номинальная заработная плата — сумма денег, которую получает наемный работник за свой труд в течение определенного периода.

Реальная заработная плата — количество товаров, которое можно приобрести на номинальную заработную плату.

В реальной заработной плате проявляется покупательная способность номинальной заработной платы, а сама эта покупательная способность находится в прямой зависимости от величины номинальной заработной платы ($W_{\text{номин}}$) и в обратной — от индекса цен на потребительские товары (P):

$$W_{\text{реал}} = \frac{W_{\text{номин}}}{P},$$

где $W_{\text{реал}}$ — реальная заработная плата; $W_{\text{номинал}}$ — номинальная заработная плата; P — индекс цен на потребительские товары.

В настоящее время различают две формы оплаты труда — сдельная и повременная. Вместе с тем существуют различные системы оплаты труда. Формы и системы оплаты труда устанавливаются предприятием самостоятельно.

Форма оплаты труда — это тот или иной класс систем оплаты, сгруппированных по признаку основного показателя учета результатов труда при оценке выполненной работы.

Сдельная оплата труда основана на определении сдельных расценок с учетом разряда выполняемой работы и тарифной ставки первого разряда. Сдельная заработная плата рабочих основана на оплате труда в прямой зависимости от его результатов, выраженных в произведенной продукции или выполненных операциях.

При **повременной форме оплаты** труда заработок зависит от разряда рабочего и количества отработанных часов. Применение повременной оплаты труда может стимулировать высокоэффективный труд только при наличии нормируемых заданий, то есть повременная заработная плата должна выплачиваться при условии выполнения установленного объема работ или выпуска определенного количества продукции с высоким качеством.

В настоящее время чисто сдельная и чисто повременная оплата труда используются крайне редко. Существующие методы оплаты труда основаны на использовании **различных систем премирования**. При этом показателями премирования, как правило, являются достижения или перевыполнение *дневной нормы выработки, обслуживания, совмещение различных видов деятельности, уровень квалификации, а также условия труда*.

В странах с развитой рыночной экономикой в качестве важнейшего средства достижения равновесия в области занятости и повышения экономической эффективности производства многие специалисты рекомендуют переходить к **гибкой заработной плате**.

На *уровне национальной экономики* под этим понимается изменение заработной платы в зависимости от динамики экономических показателей развития страны в целом (валового национального продукта, производительности труда, инфляции, внешнеторгового баланса), а на *уровне предприятия* — увязка заработной платы с ито-

гами его финансово-хозяйственной деятельности, эффективностью производства, что весьма эффективно реализуется через коллективный договор.

3. РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ

Теория капитала, по образному выражению П. Самуэльсона, является одним из наиболее сложных разделов экономической теории. Это связано с многогранностью этого сложного явления, а также с неоднозначным толкованием специалистами этой экономической категории.

В экономической теории капитал принято рассматривать *в широком смысле слова и более узком производственном аспекте*.

Капитал в широком смысле слова определяется как ценность, приносящая регулярный доход.

Капитал в производственном аспекте понимается как стоимостная оценка имущества предприятия.

Капитал как фактор производства означает все то, что используется в процессе производства для изготовления продукции и последующей ее реализации потребителю (здания, сооружения, машины, оборудование, инструмент, транспорт и др.). Капитальные ресурсы (средства производства) отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая собственно сам процесс производства потребительских товаров.

Капитал как финансовые активы фирмы характеризуется совокупностью ценных бумаг и финансовых активов, приносящих доход их владельцу в форме процента и дивидендов.

По существу капитал выступает исходной основой рыночного производства и включает в себя *все созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров*.

На рынке факторов производства под капиталом понимается физический капитал, или производственные фонды — капитальное благо, используя которое можно в будущем увеличить поток доходов.

Таким образом, производительностью обладает не только труд, но и капитал. Если фактор труд — феномен, созданный вне экономической системы, то капитал — фактор, производимый самой экономической системой.

Капитал как фактор производства характеризуется следующими особенностями.

Во-первых, капитал воспроизводится самой экономической системой (в отличие, например, от земли, которая является природным фактором).

Во-вторых, спрос на капитал зависит от спроса на товары и услуги, производимые с его помощью (если товар какого-либо производителя будет пользоваться повышенным спросом, то и потребность в капитале для него будет возрастать).

В-третьих, принимая решение о привлечении дополнительного капитала, предприниматель должен соотнести доход, полученный от использования этого капитала, с платой за пользование им.

Для производства товаров и услуг предприятия могут использовать собственные ресурсы и заемные ресурсы, приобретаемые на *рынке капитала*.

Рынок капитала представляет собой взаимодействие спроса фирм на заемный капитал для инвестиций, с одной стороны, и предложения заемных средств домохозяйств — с другой.

Поэтому рынок капитала можно рассматривать как пространство заемного движения денег для приобретения капитальных ресурсов для производства. Предоставление денежных средств на определенных условиях в долг называется выдачей **ссуды** или **кредита**. Одни субъекты хозяйствования, которые берут деньги в долг, называются **заемщиками капитала**, а те, кто предоставляют эти денежные средства в долг — **кредиторами**.

Необходимо отметить, что денежные средства предоставляются в ссуду под определенный **процент**. Процент есть определенная стоимость (цена) денежных средств, которые даются в пользование заемщику для осуществления инвестиционных целей фирмы.

Поэтому на рынке капитала существует цена, которая показывает, сколько необходимо заплатить за пользование денежными средствами. Она измеряется в процентах, так как и количество, и цена на рынке капитала выражаются в денежных единицах.

Ставка процента определяется по следующей формуле:

$$\text{Ставка процента} = \frac{\text{доход на капитал}}{\text{величина ссудного капитала}} \times 100 \%.$$

Ставка процента — это отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах.

Уровень процентной ставки определяется соотношением спроса и предложения на денежные средства. Чем ниже стоимость заемных средств, тем больше спрос на них. Чем выше процентные ставки, тем выше предложение займов. Равновесная процентная ставка определяется точкой пересечения (E) кривых спроса на займы (S_0) и их предложения (D_0). В случае снижения процентной ставки увеличиваются инвестиции фирм (рис. 9.6).

Различают *среднюю ставку процента*, которая определяется за длительный период времени, и *рыночную ставку процента*, которая складывается ежедневно. На нее влияют: величина капитала; производительность капитала; соотношение между предложением и спросом на капитал.

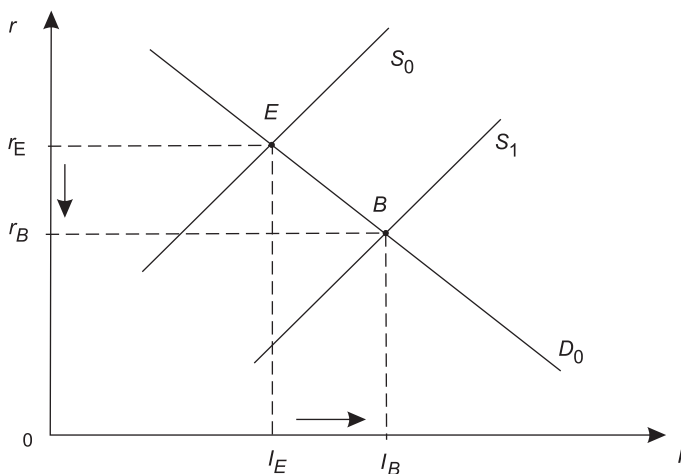


Рис. 9.6. Равновесие на рынке капитала

Различают также *номинальные и реальные ставки процента*.

Номинальная ставка процента — это текущая рыночная ставка без учета темпов инфляции.

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

Отсюда *можно сделать вывод*, что низкая процентная ставка приводит к росту инвестиций и расширению производства, а высокая ставка, наоборот, их снижает и сдерживает развитие производства.

Рассмотрим несколько подробнее спрос и предложение на рынке капитала.

Как мы уже отмечали, на рынке капитала взаимодействуют *спрос и предложение*, которые определяют равновесную ставку процента (цену) и количество предоставленных в ссуду денежных средств.

Спрос и предложение на капитал

Субъектами спроса на капитал являются предпринимательские структуры. Капитал пользуется спросом у предпринимателей потому, что он производителен. С помощью капитала можно произвести продукцию и увеличить доход, поэтому спрос на него — это спрос на инвестиционные средства, а не просто на денежные средства.

Предприятия, фирмы обращаются к услугам заемного капитала тогда, когда им не хватает собственных ресурсов. При этом процент для субъекта *спроса на капитал выступает как затраты (издержки)*.

В свою очередь у предпринимателей возникает вопрос о *выборе наиболее эффективного способа использования инвестиционных ресурсов*. По сути, возникает задача, инвестировать ли средства в *производственный проект или вложить их в банк*. Поэтому предприятие вынуждено проводить сравнение вариантов доходности инвестиций.

В процессе принятия управленческого решения используется **следующее правило**: *инвестиции имеет смысл осуществлять, если ожидаемый уровень дохода на них будет не ниже или равен рыночной ставке процента*.

В случае, если фирма решает осуществить инвестиции, необходимо учитывать **фактор времени**. Важное значение здесь имеет то, что затраты и доходы, связанные с инвестициями, имеют разные периоды осуществления. Фирме для принятия решения также необходимо сопоставлять **текущую стоимость** (затраты сегодня) и **будущую стоимость** (потенциальные доходы).

Сопоставлять денежные потоки, получаемые в разное время, позволяет метод дисконтирования.

Дисконтирование — это метод определения текущей стоимости будущих денежных потоков с учетом фактора времени.

Чтобы определить сумму, которую необходимо вложить сегодня, чтобы через определенный период времени получить соответствующий доход, используют следующую формулу:

$$D_0 = \frac{D_t}{(1+r)^t},$$

где D_0 — текущая стоимость актива; D_t — будущая стоимость актива; t — число лет; r — ставка банковского процента.

Данная операция называется **дисконтированием** или определением чистой производительности капитала. Как видно из формулы, величина современной стоимости платежа находится в обратной зависимости от уровня процентной ставки и длительности временного интервала.

Таким образом, *цена спроса на капитал* определяется исходя из сравнения величины ожидаемого дохода от использования капитала и затрат на его приобретение. Если ожидаемый доход будет выше, чем плата за использование капитала (процент), то предприятие будет брать денежные средства в долг.

Показатели доходности инвестиционного проекта

Чистая приведенная стоимость (чистая приведенная величина дохода) определяется как разница между текущей приведенной стоимостью потока будущих доходов (выгод) и текущей приведенной стоимостью потока будущих затрат на реализацию и функционирование проекта во время всего цикла его жизни:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R_t - C_t}{(1+r)^t},$$

где: NPV — чистая приведенная стоимость; R_t — доход (выгода) от проекта в году t ; C_t — затраты на проект в году t ; r — ставка дисконта, n — число лет цикла жизни проекта.

Внутренняя норма доходности (окупаемости) — это расчетная процентная ставка, при которой получаемые выгоды (доходы) от проекта становятся равными затратам на проект, то есть расчетная процентная ставка, при которой чистая приведенная стоимость равняется нулю.

Наряду с этими показателями имеются и другие *критерии эффективности проектов, такие как показатели наименьших затрат, рентабельности, срока окупаемости.*

Показатель наименьших затрат — это величина расходов на проект по наименее дорогому варианту.

Рентабельность проекта определяется как соотношение между всеми дисконтированными доходами от проекта и всеми дисконтированными расходами на проект.

Срок окупаемости проекта показывает, за какой период времени окупается проект; он рассчитывается на базе недисконтированных расходов. Этот показатель применим для быстрой оценки при выборе альтернативных проектов, но он не учитывает фактора времени.

Субъектами предложения капитала выступают, как правило, домохозяйства, у которых образуются временно свободные денежные средства.

Предлагая капитал, домохозяйства отказываются от самостоятельного альтернативного применения его для потребления за определенное вознаграждение. Поэтому *для субъекта предложения капитала процент выступает как доход.* Чем выше процентная ставка, тем большее количество индивидов выступят на рынке капитала в качестве продавцов.

Рынок капитала имеет отличительную особенность — имеется ввиду его *институциональное устройство.*

Субъекты спроса и предложения капитала готовы взять и предоставить кредиты на различные сроки и под разные проценты. Однако, в данном случае необходимо обеспечение взаимосвязи между кредиторами и заемщиками. Это взаимодействие обеспечивают специфические организации — **финансовые посредники**, которые облегчают встречу кредиторов и заемщиков капитала. Финансовые посредники аккумулируют денежные средства всех желающих отдать их в долг под определенные проценты, а затем предоставляют необходимые суммы желающим взять кредит предприятиям, фирмам за плату (в зависимости от срока и суммы кредита).

Финансовый посредник — организация, которая оказывает услуги гражданам и фирмам, помогая первым с наибольшей выгодой разместить свои сбережения, а вторым — получить дополнительные денежные средства с минимальными усилиями.

В качестве финансовых посредников в мировой практике обычно выступают:

- банки;
- инвестиционные фонды;
- паевые фонды;
- страховые компании;
- пенсионные фонды.

Основанная цель финансовых посредников — получение прибыли, которая представляет собой разницу между ставками процентов для кредиторов и заемщиков, обеспечивая при этом относительную безопасность хранения сбережений кредиторов и удобство получения ссуд для заемщиков.

Необходимо отметить, что диапазон процентных ставок зависит от следующих факторов:

1. Банковский риск

Чем больше риск, что заемщик не выплатит ссуду, тем больший ссудный процент будет взимать кредитор. Зависимость процентной ставки от риска инвестирования представлена на рис. 9.7.

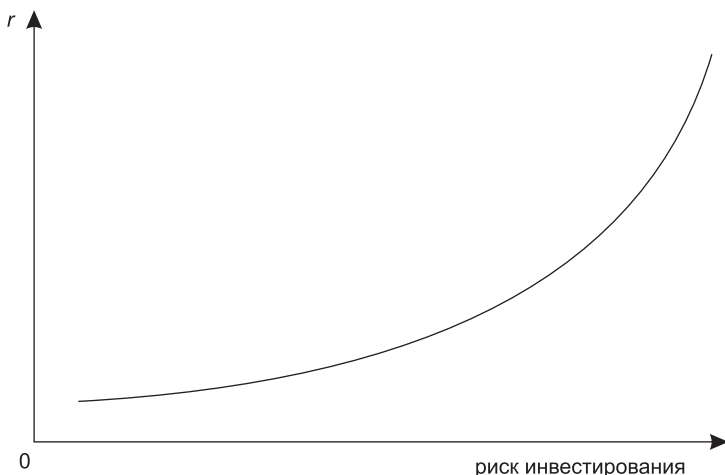


Рис. 9.7. Зависимость процентной ставки от риска инвестирования

На рынке капитала действует принцип: чем выше риск инвестиций, тем больший доход они обеспечивают. С увеличением риска увеличивается и процентная ставка по инвестициям.

2. Срок выдачи кредита

Долгосрочные ссуды обычно выдаются по более высоким ставкам процента, чем краткосрочные, так как кредиторы могут понести финансовый ущерб из-за отказа от альтернативного использования своих денег.

3. Размер ссуды

Как правило, на меньшую величину ссуды ставка процента выше. Причина в том, что накладные расходы крупной и мелкой ссуд почти совпадают.

Помимо этих факторов существуют и другие, например условия конкуренции, уровень налогообложения и т. д.

Следует отметить, что практически все типы финансовых посредников существуют сегодня и в экономике России, хотя масштабы их операций пока еще очень малы.

Например, в США крупнейшим инвестором страны является как раз один из пенсионных фондов, а точнее, пенсионный фонд профсоюза учителей. В этом фонде накапливаются сбережения учителей, которые затем служат основой для выплаты им пенсий. И чтобы размер этих пенсий был больше, пенсионный фонд вкладывает временно свободные денежные средства в ценные бумаги правительства США и наиболее прибыльных фирм страны. Выигрывают и фирмы — они получают инвестиции, и учителя — доход по ценным бумагам.

4. Рынок земли и рента

Земля отличается от прочих средств производства тем, что она не является продуктом труда, а количество земли ограничено, и она не может быть воспроизведена. Ограничение земли ведет к возникновению монополии хозяйства на земле. Это означает, что каждый участок как объект хозяйства монополизирован определенным собственником, который не допустит приложения к этой земле чужого капитала. **Земля**, наряду с трудом и капиталом, является **важнейшим фактором производства**.

Понятие «земля» охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые. Земля является, по сути, источником минеральных и органических ресурсов, сферой приложения труда, капитала, а также предпринимательских способностей.

Поэтому сельское хозяйство, как сфера материального производства, тесно связано со всеми другими видами хозяйственной деятельности человека.

Земля, как специфический фактор производства, имеет следующие особенности:

1. Земля — количественно и качественно — является ограниченной. Хотя капитал и рабочая сила как факторы производства тоже ограничены, но их, в отличие от земли, можно накапливать, производить и воспроизводить.
2. Различное качество земель связано с естественным, а не искусственным фактором, оно обеспечивает устойчивое получение хозяйствами, ведущими деятельность при лучших и средних условиях, избыточного прибавочного продукта.
3. В случае, если собственники земли не осуществляют сельскохозяйственную деятельность, то они обычно сдают ее в аренду. При этом отношения, которые возникают между землевладельцами и землепользователями по поводу дохода, получаемого с земли, носят название **рентных отношений**.
4. В сельском хозяйстве цена продукции формируется по худшим условиям производства, тогда как ценообразование на промышленные товары устанавливается по средним условиям производства.

Рентные отношения

Рентные отношения — это отношения, которые возникают между землевладельцами и землепользователями по поводу дохода, получаемого с земли.

Земельная рента представляет собой плату за пользование землей. Она составляет часть более широкого понятия — **арендной платы**. Поэтому арендную плату надо отличать от земельной ренты. Земельная рента является платой за пользование землей как таковой.

В арендную плату, помимо земельной ренты, могут входить и другие элементы: плата за пользование хозяйственными сооружениями, ирригационной системой, процент за вложенный в землю капитал и др.

В рыночной системе любой фактор, приносящий доход — это товар. Как товар, земля также продается и покупается. Особенность земельного фактора состоит в том, что на рынке земли практически

единственным фактором рыночной конкуренции, определяющим величину земельной ренты, является **рыночный спрос**.

Рыночное предложение земли в каждый момент времени постоянно и не может возрастать или уменьшаться в зависимости от изменения цен. Это означает, что эластичность предложения по цене равна нулю, то есть как бы ни изменялась цена, которую покупатели готовы заплатить за участки, общее предложение этих участков не изменится. Поэтому, если построить кривую предложения земли на рынке, то эта кривая примет вид вертикальной прямой (рис. 9.8).

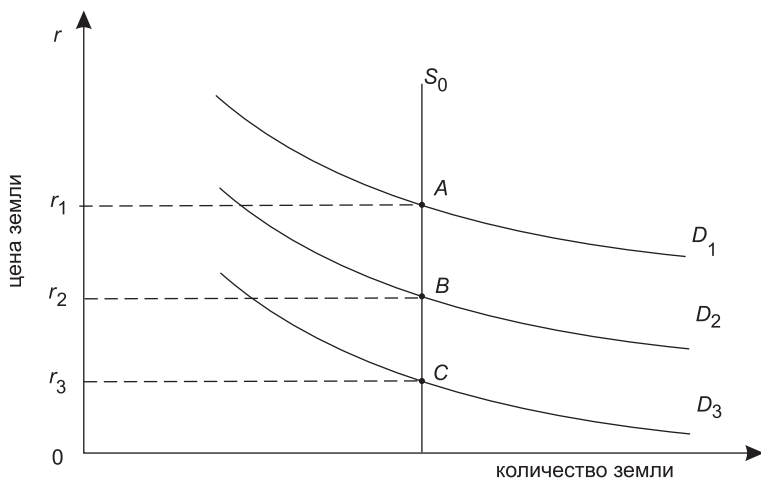


Рис. 9.8. Взаимодействие спроса и предложения на рынке земли

Рисунок показывает, что при неизменности фактора предложения изменяющимся, динамичным фактором является спрос на землю, который трансформируется в зависимости от качества и цены земли, а также спроса на сельскохозяйственную продукцию.

Вместе с тем, необходимо различать общее предложение земли на национальном рынке и предложение земли с точки зрения отдельной фирмы или гражданина. Если общее предложение земли абсолютно неэластично, то с точки зрения отдельного покупателя предложение земли значительно эластично. Рост величины спроса на землю со стороны отдельного покупателя реально ведет не к увеличению предложения, а к увеличению цены земли.

При покупке земли в принципе покупается не сама земля, а доход, который она принесет в будущем, или, иначе говоря, **рента** (табл. 9.2).

Рента — это регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий предпринимательской деятельности.

В более узком смысле *экономическая рента* — это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество (запасы) которых объективно ограничено.

Земельная рента уплачивается землевладельцу в виде арендной платы за землю. Земельная рента выступает в двух основных формах: **«дифференциальная рента»** и **«абсолютная рента»**.

Таблица 9.2

Основные формы земельной ренты

Формы земельной ренты		
Абсолютная рента	Дифференциальная рента I	Дифференциальная рента II
Обусловлена монополией частной собственности на землю	Обусловлена лучшим плодородием и местоположением	Связана с дополнительными инвестициями в улучшение качества земли
<i>Поступает в распоряжение собственника</i>		<i>Поступает в распоряжение пользователя земли</i>

Дифференциальная рента. Добавочная прибыль, возникающая на средних и лучших землях, присваиваемая землевладельцем и образует **дифференциальную земельную ренту**.

Дифференциальной рентой называется разность между ценой общественного производства, определяемой издержками производства на худших землях, и индивидуальной ценой производства на лучших и средних землях.

Условием возникновения форм дифференциальной ренты является наличие земельных участков, различных по своему качеству — плодородию и местоположению, а также дополнительные инвестиции, последовательно вложенные в один и тот же участок.

Рента, возникающая вследствие различного качества почвы и местоположения участков земли, называется **дифференциальной рентой I**.

Таким образом, *дифференциальная рента I* подразделяется две разновидности:

- рента по плодородию;
- рента по местоположению (расположение земель вблизи рынков сбыта).

Дифференциальная рента по плодородию. Различные участки земли значительно отличаются по производительности. Эта разница в продуктивности происходит главным образом из-за различий в плодородии почвы и таких климатических факторов, как осадки и температура. Именно этими факторами объясняется, почему почва в одних районах исключительно пригодна для производства, скажем, зерна, а в других менее пригодна или не пригодна совсем. Различия в производительности отражаются и на спросе на землю.

Дифференциальная рента по местоположению. Местоположение может быть также важным фактором при объяснении разницы в земельной ренте. При прочих равных условиях арендаторы будут платить больше за единицу земли, которая наиболее выгодно расположена по отношению к материалам, труду и потребителям, чем за единицу земли, местоположение которой удалено от этих рынков.

Рента, возникающая в результате дополнительно вложенных инвестиций, называется **дифференциальной рентой II**.

Внедрение в сельское хозяйство новых современных технологий и оборудования неизбежно приводит к росту производительности труда и снижению издержек производства. Таким образом, в результате инвестиций возникает *дифференциальная рента II*.

Различие между двумя формами дифференциальной ренты:

1. Дифференциальная рента I возникает на основе экстенсивного хозяйствования, тогда как дифференциальная рента II возникает только на основе интенсификации производства.
2. Различие состоит в ее получателях. Дифференциальная рента I полностью присваивается землевладельцем, а дифференциальная рента II — частично арендатором.

Абсолютная рента. Помимо монополии на землю как объект хозяйства, в странах с частной собственностью на землю имеет место монополия частной собственности на землю. Она порождает особый вид ренты — абсолютную ренту. Величина абсолютной ренты

определяется разницей между ценой сельскохозяйственной продукции и ценой производства, включающей издержки производства и среднюю прибыль на капитал.

Абсолютная рента определяется как разность между стоимостью сельскохозяйственного продукта и издержками его производства.

Монополия частной собственности на землю является причиной того, что собственник даже самой худшей земли не отдаст ее в аренду бесплатно.

Цена земли

Величиной ренты определяется цена земли — чем большую ренту приносит земельный участок, тем большую цену заплатит за него покупатель.

На цену земли влияет и ставка банковского процента. Это объясняется тем, что владелец денежного капитала может вместо покупки земли получать регулярный доход путем предоставления его в ссуду. То есть цена земли равна сумме денег, которая, будучи положена в банк, при существующем банковском проценте приносит доход, равный ренте, получаемой с этой земли.

Исходя из этого можно определить цену земли:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Земельная рента}}{\text{Банковский процент}} \times 100\%.$$

Например, если ежегодная рента составляет 4000 руб., ставка ссудного процента — 4 %, то цена земли будет равна 100 тыс. руб.

Таким образом, земельная рента определяет цену земли, следовательно, уравнивает спрос на землю и ее предложение. Земля является исключительно неэластичным товаром (как бы спрос на землю не изменился — предложение останется постоянным). Цена земли в данном случае будет зависеть только от колебаний спроса и ренты, поскольку предложение земли неизменно.

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Спрос предприятий на факторы производства — это, прежде всего, производный спрос, порождаемый, в свою очередь, спросом на конечные товары и услуги.

Предложение факторов производства — это то их количество, которое может быть предоставлено на рынках по существующим на данный момент времени ценам.

Рынок труда — это система экономических механизмов, норм и институтов, позволяющих обеспечивать воспроизводство рабочей силы, ее наем и использование.

Рабочая сила — это совокупность способностей человека к труду.

Зарботная плата — величина денежного вознаграждения, выплачиваемого наемному работнику за выполнение определенного задания, объема работ или исполнение своих служебных обязанностей в течение некоторого времени.

Номинальная заработная плата — сумма денег, которую получает наемный работник за свой труд в течение определенного периода.

Реальная заработная плата — количество товаров, которое можно приобрести на номинальную заработную плату.

Форма оплаты труда — это тот или иной класс систем оплаты, сгруппированных по признаку основного показателя учета результатов труда при оценке выполненной работы.

Капитал в широком смысле слова определяется как ценность, приносящая регулярный доход.

Капитал в производственном аспекте понимается как стоимостная оценка имущества предприятия.

Капитал как фактор производства означает все то, что используется в процессе производства для изготовления продукции и последующей ее реализации потребителю (здания, сооружения, машины, оборудование, инструмент, транспорт и др.).

Капитал как финансовые активы фирмы характеризуется как совокупность ценных бумаг и финансовых активов, приносящих доход их владельцу в форме процента и дивидендов.

Рынок капитала представляет собой взаимодействие спроса фирм на заемный капитал для инвестиций, с одной стороны, и предложения заемных средств домохозяйств — с другой.

Номинальная ставка процента — это текущая рыночная ставка без учета темпов инфляции.

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

Дисконтирование — это метод определения текущей стоимости будущих денежных потоков с учетом фактора времени.

Финансовый посредник — организация, которая оказывает услуги гражданам и фирмам, помогая первым с наибольшей выгодой разместить свои сбережения, а вторым — получить дополнительные денежные средства с минимальными усилиями.

Рентные отношения — это отношения, которые возникают между землевладельцами и землепользователями по поводу дохода, получаемого с земли.

Рента — это регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий предпринимательской деятельности.

Дифференциальной рентой называется разность между ценой общественного производства, определяемой издержками производства на худших землях, и индивидуальной ценой производства на лучших и средних землях.

Абсолютная рента определяется как разность между стоимостью сельскохозяйственного продукта и издержками его производства.

ПРАКТИКУМ

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое основные факторы производства?
2. Чем характеризуется рынок факторов производства?
3. Имеет ли специфические особенности рынок факторов производства? Если имеет, то какие?
4. Назовите особенности спроса на факторы производства по сравнению со спросом на обычные потребительские товары.
5. Что такое рынок труда?
6. Чем обусловлен спрос на труд и чем обусловлено предложение труда?
7. Что вы понимаете под ценой труда?
8. Имеется ли зависимость цены труда от его производительности?
9. Что понимается в экономической теории под капиталом?
10. Какие особенности имеет капитал как фактор производства?
11. Что выступает в качестве цены на капитал?

12. В чем заключается экономический смысл дисконтирования?
13. Назовите специфические особенности земли как фактора производства.
14. Что такое цена земли и от каких факторов она зависит?
15. Что такое земельная рента?

ТЕСТЫ

1. **Стоимость рабочей силы определяется:**
 - а) стоимостью произведенной продукции работником;
 - б) стоимостью используемых работником средств производства;
 - в) стоимостью средств существования, необходимых для воспроизводства рабочей силы;
 - г) амортизацией используемого работником основного капитала.
2. **Реальная заработная плата — это:**
 - а) количество товаров и услуг, приобретенных на номинальную заработную плату;
 - б) заработная плата, оставшаяся после вычета налогов и других платежей;
 - в) месячная сумма расходов семьи;
 - г) все перечисленное верно.
3. **Спрос на труд зависит от:**
 - а) динамики заработной платы;
 - б) величины предельного продукта, создаваемого трудом;
 - в) соотношения стоимости труда и машин;
 - г) спроса на товары и услуги, создаваемые трудом;
 - д) всего перечисленного.
4. **Средства производства, денежные ресурсы, ценные бумаги становятся капиталом, если они предназначены для:**
 - а) реализации основных средств производства;
 - б) приобретения товаров потребительского назначения;
 - в) получения относительно постоянного дохода в различных его формах;
 - г) нет правильного ответа.

5. **Капитал фирмы делает полный оборот, когда имеет место возмещение стоимости:**
 - а) основного капитала;
 - б) оборотного капитала;
 - в) переменного капитала;
 - г) авансированного капитала.
6. **Рынок капитала включает:**
 - а) рынок основного капитала;
 - б) денежный рынок;
 - в) фондовый рынок;
 - г) всего перечисленного;
 - д) нет правильного ответа.
7. **Источником дивиденда является:**
 - а) часть прибыли акционерного общества;
 - б) часть стоимости основных и оборотных фондов;
 - в) стоимость переменного капитала;
 - г) балансовая прибыль;
 - д) нет правильного ответа.
8. **Рента — это:**
 - а) доход земельного собственника;
 - б) доход, полученный на ссудный капитал;
 - в) доход, полученный на акцию;
 - г) плата за аренду оборудования;
 - д) нет правильного ответа.
9. **Арендная плата за землю включает:**
 - а) рентные платежи;
 - б) процент за ранее вложенный в данный участок капитал;
 - в) амортизацию основного капитала, переданного в пользование вместе с землей;
 - г) все перечисленное верно;
 - д) все перечисленное неверно.
10. **Цена земли находится в прямой зависимости от:**
 - а) процентной ставки;
 - б) земельной ренты;

- в) чистой прибыли;
- г) нет правильного ответа.

11. Дифференциальная рента II возникает:

- а) при экстенсивном типе ведения хозяйства;
- б) при интенсивном типе ведения хозяйства;
- в) при увеличении объемов производства сельхозпродукции;
- д) при увеличении цен на сельхозпродукцию;
- е) нет правильного ответа.

ЗАДАЧИ

1. Собственный капитал банка — 200 тыс. руб. Привлеченный капитал — 1500 тыс. руб. Капитал, отданный под ссуду, — 1600 тыс. руб. Норма банковского процента, уплачиваемого вкладчикам, — 2 % годовых, норма ссудного процента, взимаемого с заемщиков, — 4 % годовых. Расходы по ведению банковского дела составили 4 тыс. руб.

Рассчитайте норму банковской прибыли.

2. Фирме «Омега» требуются производственные рабочие. Спрос на труд описывается уравнением $L = 10 - 0,2W$. На объявление о найме на работу откликнулось 7 человек. Двое из них готовы работать при оплате не менее 40 руб. в час; двое — не менее 25 руб. в час; двое — не менее 20 руб. в час; один — не менее 15 руб. в час.

На основании данных: а) постройте график кривой спроса на труд и кривой предложения труда; б) определите равновесный объем заработной платы и соответствующее ему количество нанятых работников; в) сколько рабочих будет принято и при каком уровне оплаты труда; г) государство законодательно устанавливает минимальный уровень дневной оплаты труда 40 руб. в час. Сколько директором будет нанято рабочих в этом случае?

3. Фирма «Ритм» планирует установить новую технологическую линию по выпуску промышленной продукции. Стоимость оборудования составляет 10 000 тыс. руб., срок эксплуатации — 5 лет. Денежный поток инвестиционного проекта имеет вид (тыс. руб.) 10 000; 2500; 2980; 3350; 3850; 2250. Определите чистую текущую стоимость проекта, если дисконтная ставка составляет 16 %. Обоснуйте целесообразность принятия инвестиционного решения.

4. Реальный капитал, вложенный в производство — 200 млн руб. Годовая прибыль — 20 млн руб. На выплату дивидендов из нее выделено 50 %. Выпущен 1 млн акций.

Определите курс акций, если норма процента 4 %, и учредительскую прибыль, если проданы все акции.

Каков источник учредительской прибыли?

5. Какова будет цена земельного участка, если землевладелец ежегодно получает 50 тыс. руб. земельной ренты, а банк выплачивает вкладчикам 10 % годовых.

ЦИФРЫ. ФАКТЫ. ИСТОРИЯ

Человеческий капитал как главная составляющая национального богатства¹

Проблемы благосостояния людей были предметом внимания мыслителей древности, занимали ключевые позиции в философских, экономических, социологических работах. Вместе с тем в экономической науке имел место длительный период времени, когда вопросы благосостояния народа, а это в сущности проблемы развития общества и человека, отходили на задний план.

Однако XX в. ознаменовался тем, что подход к человеку как фактору экономического роста был признан определяющим. Появился термин «человеческий фактор», который трактовался как решающее средство производства.

И только в конце XX в. стало заметно возвращение к проблемам благосостояния и развития человека. Наметился процесс переосмысления неоклассической концепции, ставящей человека в зависимость от экономических целей. Стал наблюдаться поворот к исследова-

¹ При подготовке рубрики использованы следующие материалы: *Львов Д. С.* Какая экономика нужна России? // Российский экономический журнал. — 2002. — № 11–12; *Вечканов Г. С.* Экономическая безопасность. — СПб., 2005; *Жеребцов В. М., Ермакова Н. А., Землянская В. Н.* Экономический рост, занятость и уровень жизни населения // Вопросы статистики. — 2003. — № 7; Декларация конференции Организации Объединенных Наций по окружающей среде и развитию. Сборник документов. — Солидарность. — 1994. — № 11; *Домнина И.* Социальные аспекты экономической безопасности // Человек и труд. — 1999. — № 6.

нию социальных противоречий и невозможности их разрешения на базе традиционных подходов экономической теории. Произошло бурное развитие институционально-социологического направления экономической мысли и расширение сферы использования институционального методологического подхода в исследовании социально-экономических явлений и процессов; изменение роли человека в обеспечении экономического роста; усиление влияния социологии на экономическую науку.

Таким образом, в конце XX в. возникли теории, по-новому трактовавшие роль человека, основной идеей которых было положение о том, что человек — цель экономического роста, а не его ресурс.

Но, несмотря на некоторую модификацию неоклассической модели, человеческий фактор продолжает трактоваться как эндогенный компонент экономического роста, а человек характеризуется не как цель производства, а как средство достижения цели.

В мировой экономической литературе появилась **новая концепция национального богатства**. Так, Всемирный банк выдвинул трактовку национального богатства как совокупности накопленного **человеческого, природного и воспроизводственного капитала** и произвел экспериментальные оценки этих составляющих по 92 странам мира.

Согласно этим оценкам, доля физического капитала равна (в среднем) только 16 % национального богатства, человеческого капитала — 64 %, природного капитала — 20 %. В экономически развитых странах удельный вес человеческого капитала достигает 80 % национального богатства.

Следовательно, главной составляющей национального богатства является человеческий капитал (а не сам человек и уровень его развития), а предпосылкой его накопления — **уровень и качество жизни населения**.

Термин **«человеческое развитие»** введен между международной организацией «Программа развития ООН» в 1990 г. Разработанная программа выдвинула развитие человека в качестве критерия общественного прогресса мирового сообщества и каждой отдельной страны.

Обобщающим **индикатором развития человека** является **индекс человеческого развития (ИЧР)**, или **индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)**, который представляет собой среднюю арифметическую трех индексов: индекса ожидаемой продолжитель-

ности жизни, индекса уровня образования и индекса ВВП на душу населения (табл. 9.3).

Уровень и качество жизни населения непосредственно зависят от уровня развития производительных сил, характера экономических отношений и, в конечном счете, от эффективности воспроизводственного процесса в стране.

Таблица 9.3

**Страны мира по индексу развития человеческого потенциала
в 2005 году**

Страна	Место по ИРЧП	Значение ИРЧП	Долголетие (лет)	ВВП на душу населения (\$ США)	Грамотность взрослых (%)
Ирландия	1	0,968	81,5	36510	95,4
Канада	4	0,961	80,3	33375	99,2
Япония	8	0,953	81,5	31267	85,9
Франция	10	0,952	80,2	30386	96,5
США	12	0,951	77,9	41890	93,3
Англия	16	0,946	79,0	33238	93,0
Италия	20	0,941	80,3	28529	98,4
Германия	22	0,935	79,1	29481	98,0
Португалия	29	0,897	77,7	20410	93,8
Бруней	30	0,894	76,7	28161	92,7
Босния и Герцеговина	66	0,803	74,5	7032	96,7
Россия	67	0,802	65,0	10485	99,4
Албания	68	0,804	76,2	5316	98,7
Бразилия	70	0,800	71,7	8402	88,6
Китай	81	0,777	72,5	6752	90,9
Индия	128	0,619	63,7	3452	61,0
Сьерра-Леоне	177	0,336	41,8	806	34,8

Россия располагает огромными потенциальными возможностями для повышения темпов экономического роста: богатейшие природ-

ные ресурсы, многомиллионные трудовые ресурсы, сохранившийся значительный производственный потенциал.

По данным **академика РАН профессора Д. С. Львова**, природный ресурсный потенциал России на душу населения превышает соответствующую величину для США в 2,5 раза, для Германии — в 6, Японии — в 18–20 раз. По его расчетам рента с природных ресурсов позволит обеспечить более 2/3 прибыли страны, за счет которой можно покрыть расходы на оборону, науку, образование, здравоохранение, культуру, содержание госаппарата. Идея и расчеты академика Д. С. Львова заслуживают самого серьезного внимания.

Повышение уровня и качества жизни российского населения *возможно на основе инновационной экономики*. Для реализации этого направления необходимо соблюдение определенных условий. Во-первых, требуется высокий уровень качества рабочей силы, который, напротив, в России снижается. Во-вторых, необходима высокая технологическая база научных исследований и достаточное финансирование. Между тем, технически база академических НИИ практически не обновляется. Из года в год расходы на науку сокращаются. В 1997 г. они составили 2,88 %, в 1998 г. — 2,2, в 1999 г. — 2,0, в 2000 г. — 1,85, в 2001 г. — 1,84, в 2002 г. — 1,55 % расходной части государственного бюджета.

Приоритет в инновационной экономике принадлежит наукоемким секторам. Если в СССР доля наукоемкой продукции достигала 30 % мирового объема, то в настоящее время в России всего лишь 0,4 %, в то время как в США 40 %. Наукоемкость продукции во многом определяется объемами расходов на НИОКР, которые в России в последнее десятилетие сократились в 20 раз и в расчете на душу населения составляют только 64 доллара США против 858 в США и Швеции, 747 — в Японии, 536 — в Германии, 480 — во Франции.

Такое положение ведет к разрушению научно-технического потенциала России и лишает возможности использования интеллектуальной ренты в процессе реализации новейших продуктов и технологий. Поэтому инновационная политика современной России должна быть нацелена на преодоление технологической деградации. Это зависит, в первую очередь, от сложившейся экономической системы в России, которая в настоящее время не отвечает в полной мере интересам повышения уровня и качества жизни преобладающего большинства российского народа и нуждается в коренной трансформации.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

1. Понятие и предмет экономической теории.
2. Экономические законы и категории.
3. Методология экономической теории.
4. Основные этапы становления и развития экономической теории.
5. Общественное производство и его основные элементы.
6. Ресурсы и факторы производства. Производственные возможности экономической системы.
7. Субъекты экономических отношений.
8. Объективные условия возникновения товарного хозяйства.
9. Собственность: понятие, сущность и формы.
10. Рынок как система экономических отношений.
11. Типы и модели экономических систем. Инфраструктура рынка
12. Понятие и сущность предпринимательства.
13. Предпринимательская среда и ее структурно-элементный состав.
14. Классификация основных форм предпринимательства.
15. Организационно-правовые формы предпринимательства в России.
16. Объединения предпринимательских структур.
17. Модель индивидуального воспроизводства предприятия.
18. Производственные ресурсы предприятия.
19. Издержки предприятия.
20. Прибыль фирмы: понятие и сущность. Формирование и распределение прибыли.
21. Спрос индивидуального потребителя. Закон спроса.
22. Предложение индивидуального предприятия. Закон предложения.
23. Равновесие спроса и предложения. Равновесная цена.

24. Эластичность спроса и предложения.
25. Цена: понятие и сущность. Классификация цен.
26. Конкуренция: понятие и сущность.
27. Совершенная конкуренция.
28. Модели несовершенной конкуренции.
29. Монополия.
30. Олигополия.
31. Монополистическая конкуренция.
32. Антимонопольное регулирование.
33. Рациональное поведение потребителя. Полезность.
34. «Эффект дохода» и «эффект замещения».
35. Кривые безразличия: анализ потребительских предпочтений.
36. Возможности потребителя: бюджетная линия.
37. Цель покупателя – потребительское равновесие.
38. Спрос и предложение на факторы производства.
39. Рынок труда и заработная плата.
40. Рынок капитала и процент.
41. Рынок земли и рента.

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО НАПИСАНИЮ РЕФЕРАТОВ

1. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ

1. Основные этапы в становлении экономической теории.
2. Роль экономической теории в развитии хозяйства и ее место в системе экономических наук.
3. Условия и факторы развития экономической теории.
4. Производственные возможности экономической системы: факторы и закономерности.
5. Деньги и их функции в экономике. Проблемы денежного обращения в российской хозяйственной системе.
6. Экономическая политика государства на современном этапе рыночных преобразований.
7. Фундаментальные вопросы рыночной экономики: проблемы и противоречия.
8. Роль и функции государства в рыночной экономике.
9. Современные системы рыночного хозяйства: смешанная экономика, социальное рыночное хозяйство, корпоративная экономика.
10. Концепция перехода России к рыночной экономике.
11. Специфика переходной экономики в России — ориентация на социально-ориентированную рыночную модель экономики.
12. Цель, предпосылки и закономерности переходной экономики. Приватизация в переходной экономике.
13. Усиление роли государства — новый ориентир в проведении экономических реформ в России.
14. Предпринимательство как особая форма экономической активности.
15. Внешняя среда и ее влияние на развитие предпринимательства.

16. Организационно-правовые формы предпринимательства в Российском законодательстве.
17. Крупное, среднее и малое предпринимательство: основные черты, критерии и характеристика. Основные формы интеграции крупного и малого бизнеса в России.
18. Малый бизнес в России: организационно-правовые и экономические основы регулирования.
19. Система государственной поддержки и развития малого бизнеса в России.
20. Малое предпринимательство как ориентир в обеспечении экономической безопасности страны.
21. Проблемы расширенного воспроизводства в экономике России.
22. Модель индивидуального воспроизводства предприятия.
23. Физический и моральный износ основных фондов. Инвестиционные проблемы в российской экономике.
24. Управление издержками как основа эффективности функционирования предприятия.
25. Прибыль как инвестиционный ресурс предприятия.
26. Эффективность функционирования предприятия: основные подходы в современных концепциях.
27. Проблемы формирования эффективного платежеспособного спроса.
28. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения в рамках макроэкономического аспекта.
29. Проблемы инфраструктурного обеспечения деятельности предпринимательских структур в России.
30. Роль инвестиций в развитии социально-экономической системы.
31. Венчурное предпринимательство в современной экономике: роль и проблемы развития.
32. Монополия: экономическая природа, причины возникновения, формы. Проблемы монополизма в российской экономике.
33. Особенности ценового равновесия на монопольном рынке.
34. Экономические последствия монополизации. Основные методы регулирования монополии и конкуренции.
35. Перспективы демополизации в России: основные аспекты и тенденции.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО НАПИСАНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ РЕФЕРАТОВ

Реферат является одной из форм научно-исследовательской работы слушателей.

Целью подготовки реферата является формирование у слушателей навыков научного познания происходящих событий с точки зрения экономической теории.

Слово «реферат» имеет два значения: с одной стороны, оно предполагает краткое изучение реферируемой научной работы, книги, статьи. С другой — доклад на заданную тему, сделанный на основе критического обзора литературы и других источников.

Работа над рефератом состоит из следующих этапов: выбора темы на основе тематики, разработанной кафедрой; накопления информационного материала; подготовки и написание реферата; защиты реферата на кафедре. Реферат должен иметь следующую структуру: план, краткое содержание, изложение основного содержания темы, заключение, список использованной литературы.

Разработка избранной темы начинается с ознакомления с соответствующей литературой. Но прежде, чем приступить к ее подбору, целесообразно наметить план работы с литературой и общий план реферата.

Предварительный план реферата состоит обычно из трех-четырех вопросов, в процессе работы он уточняется и конкретизируется.

План — это логическая основа реферата, от правильного его составления во многом зависит структура, содержание, логическая связь частей.

Целесообразно предварительно намеченный план реферата согласовать на консультации с преподавателем кафедры управления и экономики.

План не следует излишне детализировать, в нем перечисляются основные, центральные вопросы темы в логической последовательности. Перечень основных вопросов заканчивается заключением или кратким выводами, которые представляют обобщение важнейших положений, выдвинутых и рассмотренных в реферате.

Имея предварительный план, слушатель обращается к библиографии. Существенную помощь в ознакомлении с библиографией

студенту могут оказать библиотечные каталоги (алфавитный, систематический, предметный), библиографические указатели (учетно-регистрационные, научно-вспомогательные, рекомендательные, критические), справочная литература (энциклопедии, словари, предметные указатели в трудах отдельных ученых-экономистов).

- При работе над рефератом необходимо внимательно изучить соответствующую теме литературу, включая монографии, статистические сборники, материалы, публикуемые в журналах: «Российский экономический журнал», «Вопросы экономики», «Экономист», «Мировая экономика и международные отношения», «США — экономика, политика, идеология» и др.; в газетах.
- Источниками фактического материала могут служить статистические сборники, газеты, журналы.
- Основному тексту в реферате предшествует введение. В нем необходимо показать значение, актуальность рассматриваемой проблемы, обосновать причины выбора темы. Кроме того, следует отметить, в каких произведениях известных ученых-экономистов рассматривается изучаемая проблема, сформулировать основную задачу, которая ставится в реферате.
- В основной части работы особое внимание следует уделить глубокому теоретическому освещению как темы в целом, так и отдельных ее вопросов, правильно увязать теоретические положения с практикой, конкретным фактическим и цифровым материалом. Изложение должно осуществляться в соответствии с составленным планом.
- Реферат должен быть написан грамотным языком, без повторов, сокращений, противоречий между отдельными положениями.
- Большое значение имеет правильное оформление реферата. На титульном листе необходимо указать название института, факультета, реферата, свою фамилию и инициалы. На следующем листе приводится план работы, план реферата с указанием страниц соответствующих разделов.
- Реферат должен быть написан разборчиво. Приводимые в тексте цитаты из экономической литературы, а также статистические данные должны быть снабжены соответствующими ссылками на источники, из которых они взяты, с указанием автора, названием работы, тома, страницы. Текст реферата пишется с одной стороны

листа с оставлением полей, каждый пункт плана с новой страницы. Страницы должны быть пронумерованы. Объем реферата — 10–15 страниц машинописного текста через два интервала.

- В конце реферата приводится библиографический список.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Артамонов В. С., Попов А. И, Иванов С. А., Уткин Н. И.* Экономическая теория. Ч. I. Основные положения. Микроэкономика: Курс лекций, практикум: Учебное пособие. — СПб.: Лениздат, 2008.
2. *Бартенев С. А.* Экономические теории и школы (история и современность). — М., 1997.
3. *Борисов Е. Ф.* Экономическая теория: Учебник. — М., 2004.
4. *Бусыгин А. В.* Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. — М., 1997.
5. В поисках новой теории: Книга для чтения по экономической теории с проблемными ситуациями / Под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. — М., 2004.
6. *Валигуцкий Д. И.* Предпринимательство: развитие, государственное регулирование, перспективы: Учебное пособие. — М., 2002.
7. Вводный курс по экономической теории: Учебник / Под ред. Г. П. Журавлевой. — М., 1997.
8. *Гукасян Г. М.* Экономическая теория: ключевые вопросы: Учебное пособие / Под ред. А. И. Добрынина. — 3-е изд., доп. — М., 2000.
9. *Гукасян Г. М., Бородин Т. С.* Экономическая теория: практикум / Под ред. Г. М. Гукасян. — М., 2003.
10. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. — М., 1973.
Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и предвидения. — М., 2001.
11. *Корниенко О. В.* Экономическая теория: практикум: Учебное пособие. — Ростов н/Д, 2005.
12. *Коуз Р.* Фирма, рынок, право. — М., 1993.
13. Курс переходной экономики: Учебник / Под ред. Л. И. Абалкина. — М., 1997.
14. *Липсиц И. В.* Экономика: Учебник для вузов. — М., 2004.
15. *Любецкий В. В.* Экономика в таблицах и схемах. — Ростов н/Д., 2006.
16. Макроэкономика. Теория и российская практика / Под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. — М., 2004.
17. *Маркс К.* Капитал. Т. 1 / Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения в 3-х тт. 2-е изд. Т. 23.
18. *Маршалл А.* Принципы политической экономики. — М., 1983.
19. *Мизес Л.* Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. — М., 2000.
20. Микроэкономика. Теория и российская практика / Под ред. А. Г. Грязновой и А. Ю. Юданова. — М., 2004.

21. Михайлушкин А. И., Шимко П. Д. Начала экономики: Учебное пособие. — М., 2005.
22. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М., 1997.
23. Носова С. С. Экономическая теория: Учебник для вузов. — М., 2000.
24. Океанова З. К. Экономическая теория: Учебник. — М., 2003.
25. Основы экономической теории и практики: Учебно-методическое пособие. 2-е изд. — Волгоград, 1995.
26. Основы экономической теории и экономики пожарной безопасности: Учебное пособие / Под ред. Н. С. Козленко. — СПб., 1997.
27. Петров М. Н. Основы экономики и предпринимательства. — СПб., 2001.
28. Пикулькин А. В. Система государственного управления: Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. — М., 2000.
29. Попов А. И., Иванов С. А. Малое предпринимательство. В 2-х ч. Ч. I. Теория становления и система государственной поддержки: Учебное пособие. — СПб., 2004.
30. Попов А. И. Экономическая теория. — СПб., 2006.
31. Попов А. И., Иванов С. А. Малое предпринимательство. В 2-х ч. Ч. II. Интеграция крупного и малого бизнеса, механизм регулирования, экономическая безопасность: Учебное пособие. — СПб., 2004.
32. Практикум по экономической теории: логические схемы и тесты. Изд. 2-е доп. и перераб. / Под ред. А. И. Добрынина. — СПб., 2006.
33. Социально-институциональное направление и его модификация в XX веке: Учебное пособие / Под ред. О. В. Карамовой. — М., 2003.
34. Теория переходной экономики: микроэкономика: Учебное пособие / Под ред. Е. В. Красниковой. — М., 1998.
35. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. — М., 2001.
36. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. — М., 1998.
37. Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. А. С. Булатова. — М., 2003.
38. Экономическая теория в схемах и графиках: Учебное пособие / авт. и ред. проекта В. П. Сальникова. — СПб., 2000.
39. Экономическая теория. Задачи, логические схемы, методические материалы / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. — СПб., 2001.
40. Экономическая теория: вопросы и ответы, задачи и решения: Учебное пособие / Под ред. Проф. В. Я. Иохина. — М., 2004.
41. Экономическая теория: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой и Т. В. Чечелевой. — М., 2003.
42. Эффективный экономический рост. Теория и практика / Под ред. Т. В. Чечелевой. — М., 2000.
43. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. — М., 1997.