

Федеральное государственное образовательное учреждение
высшего образования

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
СОСНОВОБОРСКИЙ ФИЛИАЛ

А.В. Буга, И.И. Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева,
А.А. Куприн, В.С. Кудряшов, А.Д. Шматко

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Санкт-Петербург
 **Астерион**
2018

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73
К92

Учебное пособие рассмотрено и одобрено на заседании ученого совета Сосновоборского филиала Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ в качестве пособия для студентов всех форм обучения и подготовлено в соответствии с программой учебного курса «Экономика»

Рецензенты:

*Старинский Владислав Николаевич – доктор экономических наук,
профессор Санкт-Петербургского государственного экономического
университета;*

*Голубецкая Наталья Петровна – доктор экономических наук,
профессор Санкт-Петербургского университета технологий
управления и экономики*

К92 Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И. Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн, А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с.

ISBN 978-5-00045-630-9

Учебное пособие подготовлено в соответствии с программой учебного курса «Экономика». Структура пособия содержит разделы, раскрывающие эволюцию экономической мысли, микроэкономику, макроэкономику и теоретические основы мирохозяйственных связей.

Наряду с теоретическим материалом учебник содержит вопросы и тестовые задания для самоконтроля, ответы на которые способствуют пониманию изучаемого материала.

Учебное пособие предназначено для студентов вузов, изучающих экономику, а также преподавателей экономических дисциплин в системе профессиональной подготовки и переподготовки специалистов в области экономики.

ISBN 978-5-00045-630-9

© Куприн А.А. и др., 2018 г.
© Сосновоборский филиал РАНХиГС, 2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	10
РАЗДЕЛ 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ	12
ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ	12
1.1. Понятие экономической теории	12
1.2. Предмет исследования экономической теории	14
1.3. Методы познания экономической теории	19
Вопросы для самопроверки	24
Тест для самопроверки	25
Список рекомендуемой литературы	26
ТЕМА 2. БЛАГА, ПОТРЕБНОСТИ, РЕСУРСЫ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	29
2.1. Понятие и виды экономических систем	29
2.2. Рыночная экономика: специфические особенности, преимущества и недостатки	32
2.3. Экономические субъекты и их классификация	39
2.4. Факторы производства и их виды	42
2.5. Издержки производства	44
Вопросы для самопроверки	51
Тест для самопроверки	52
Список рекомендуемой литературы	53
ТЕМА 3. ОСНОВЫ АНАЛИЗА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	56
3.1. Понятие спроса	56
3.2. Понятие предложения	60
3.3. Рыночное равновесие и его виды	63
Вопросы для самопроверки	69
Тест для самопроверки	70
Список рекомендуемой литературы	71
ТЕМА 4. ОБЩЕЕ ПОНЯТИЕ О МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ РАВНОВЕСИИ И ЕГО СТРУКТУРЕ	74
4.1. Совокупный спрос	74
4.2. Совокупное предложение	75
4.3. Равновесный объем производства и равновесный уровень цен	76
Вопросы для самопроверки	77
Тест для самопроверки	78
Список рекомендуемой литературы	80
ТЕМА 5. КАПИТАЛ ИНВЕСТИЦИИ	83
5.1. Инвестиционный спрос и факторы его определяющие, виды и формы инвестиций	83

5.2. Кейнсианская теория инвестиций	86
5.3. Способы принятия инвестиционных решений	88
5.4. Внутренняя норма рентабельности	89
Вопросы для самопроверки	90
Тест для самопроверки	91
Список рекомендуемой литературы.....	92
РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ.....	96
ТЕМА 6. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ	96
6.1. Понятие, виды и классификация отраслевых рынков	96
6.2. Экономика отраслевых рынков: Гарвардская и Чикагская школы.....	98
Вопросы для самопроверки	100
Тест для самопроверки	101
Список рекомендуемой литературы.....	103
ТЕМА 7. СТРУКТУРА ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА	107
7.1. Понятие, типы и основные факторы формирования структуры отраслевого рынка.....	107
7.2. Анализ отраслевых рынков и оценка уровня рыночной концентрации.	108
Вопросы для самопроверки.....	111
Список рекомендуемой литературы.....	114
ТЕМА 8. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА	117
8.1. Фактор труда и его цена	117
8.2. Формы заработной платы	118
8.3. Рынок труда в условиях совершенной и несовершенной конкуренции	122
8.4. Современный рынок труда и формирование трудовых ресурсов в РФ	125
Вопросы для самопроверки.....	130
Тест для самопроверки	130
Список рекомендуемой литературы.....	132
ТЕМА 9. РЫНОК КАПИТАЛА	135
9.1. Капитал и его структура	135
9.2. Рынок основного капитала и инвестиционный бюджет фирмы	138
9.3. Ценные бумаги и их виды	141
9.4. Фондовый рынок: понятие, структура и функции.....	145
Вопросы для самопроверки.....	147
Тест для самопроверки	147
Список рекомендуемой литературы.....	149
ТЕМА 10. РЫНОК ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ	152
10.1. Земля как основополагающий фактор производства	152

10.2. Невозобновляемые и возобновляемые природные ресурсы.....	156
Вопросы для самопроверки.....	163
Список рекомендуемой литературы.....	165
ТЕМА 11. МЕСТО ФИРМЫ В ТЕОРИИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ	168
11.1. Производственная деятельность фирмы на потребительском рынке и её поведение в структуре отрасли	168
11.2. Стратегическое поведение при выборе варианта деятельности и взаимодействие фирм на рынке	169
Вопросы для самоконтроля	170
Тест для самопроверки	171
ТЕМА 12. ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ В ОТРАСЛИ	176
12.1. Поведение производителей на отраслевом рынке в условиях монополистической конкуренции и олигополии при определении своей рыночной стратегии	176
12.2. Особенности поведения и степени взаимообусловленности контрагентов как фактор функционирования фирмы в отрасли.....	180
12.3. Реализация стратегического поведения и модели взаимодействия фирм на отраслевом рынке.....	181
Вопросы для самопроверки.....	184
Тест для самопроверки	185
ТЕМА 13. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ В ОТРАСЛЯХ.....	191
13.1. Результативность деятельности фирмы в конкурентном окружении ..	191
13.2. Анализ и оценка показателей результативности деятельности фирмы в отраслях	192
Вопросы для самоконтроля	197
Тест для самопроверки	198
ТЕМА 14 ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКАХ.....	203
14.1. Основные модели и методы ценообразования в маркетинге	203
14.2. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции и олигополии.....	205
14.3. Основные понятия, виды и степень ценовой дискриминации на рынке монополистической конкуренции.....	207
Вопросы для самопроверки.....	211
Тест для самопроверки	211

ТЕМА 15 РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ, ЕЁ СУЩНОСТЬ И ВИДЫ	217
15.1. Понятие конкуренции. Экономическая эффективность конкурентного рынка.....	217
15.2. Особенности рынка совершенной конкуренции.....	219
15.3. Рынок несовершенной конкуренции.....	232
15.4. Механизм взаимодействия фирм в условиях совершенной конкуренции в отрасли	241
Вопросы для самопроверки.....	244
Тест для самопроверки	244
Список рекомендуемой литературы.....	246
ТЕМА 16. ОСОБЕННОСТИ ИЛИ ЧЕРТЫ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....	249
16.1. Основные черты и понятие рынка монополистической конкуренции.....	249
16.2. Структура рынка монополистической конкуренции.....	252
Вопросы для самопроверки.....	254
Тест для самопроверки	255
Список рекомендуемой литературы.....	257
ТЕМА 17. ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК: ПРИЗНАКИ, ХАРАКТЕРИСТИКА И ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ	261
17.1. Основные черты олигополистического рынка и причины его появления.....	261
17.2. Дифференцированная и недифференцированная олигополия	262
17.3. Олигополистическая взаимосвязь и механизм координации	264
Вопросы для самопроверки.....	266
Тест для самопроверки	267
Список рекомендуемой литературы.....	269
ТЕМА 18. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ.....	273
18.1. Политика государства по созданию эффективной структуры отраслевых рынков.....	273
18.2. Институты и инструменты государственного регулирования отраслевых рынков.....	276
18.3. Меры воздействия государственной антимонопольной политики как результат эффективности функционирования отраслевых рынков.....	277
Вопросы для самопроверки.....	280
Тест для самопроверки	280
Список рекомендуемой литературы.....	282

РАЗДЕЛ 3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	286
ТЕМА 19. МАКРОЭКОНОМИКА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ.....	286
19.1. Место макроэкономической теории в системе экономических знаний... ..	286
19.2. Методы макроэкономического исследования. Агрегирование.....	288
19.3. Макроэкономическое моделирование.....	289
Вопросы для самопроверки.....	291
Тест для самопроверки	291
Список рекомендуемой литературы.....	293
ТЕМА 20. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ	297
20.1. Основные теоретические концепции по вопросам регулирования макроэкономических процессов	297
20.2. Основные макроэкономические школы и важнейшие макроэкономические цели.....	297
Вопросы для самопроверки.....	303
Тест для самопроверки	303
Список рекомендуемой литературы.....	305
ТЕМА 21. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МЕТОДЫ ИХ РАСЧЕТА.....	309
21.1. Валовой национальный продукт (ВНП) и его виды	309
21.2. Дефлятор валового национального продукта	314
21.3. Основные макроэкономические показатели	315
Вопросы для самопроверки.....	315
Тест для самопроверки	316
Список рекомендуемой литературы.....	317
ТЕМА 22. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ С ДРУГИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	321
22.1. Способы определения валового национального продукта	321
22.2. Потребительские, инвестиционные, государственные расходы и расходы внешнеэкономического сектора.....	322
22.3. Определение валового внутреннего продукта по доходам	325
22.4. Национальный доход, фонды накопления и потребления.....	327
Вопросы для самопроверки.....	330
Тест для самопроверки	330
Список рекомендуемой литературы.....	332
ТЕМА 23. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ: ФИНАНСОВАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА.....	336

23.1. Разработка и утверждение правовых норм и основ экономики	336
23.2. Инструменты и методы государственного регулирования экономики.....	340
23.3. Основные направления экономической политики государства	345
23.4. Налоговая система.....	346
23.5. Анализ влияния налогов на совокупный спрос и объем производства. Фискальная политика.....	350
Вопросы для самопроверки.....	350
Тест для самопроверки	351
Список рекомендуемой литературы.....	352
ТЕМА 24. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА: ОРГАНИЗАЦИОННОЕ УСТРОЙСТВО И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	356
24.1. Функции, роль и виды денег	356
24.2. Сущность, виды банков и их функции.....	358
24.3. Формы кредита и функции кредитных отношений	362
Вопросы для самопроверки.....	364
Тест для самопроверки	364
Список рекомендуемой литературы.....	366
ТЕМА 25. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВНОВЕСИЕ И ЕГО ФОРМЫ. ПРОИСХОЖДЕНИЕ И ВИДЫ БЕЗРАБОТИЦЫ	370
25.1. Сущность и виды безработицы, причины ее возникновения	370
25.2. Понятие о полной занятости	372
25.3. Естественный уровень безработицы	373
25.4. Классическая и кейнсианская теории безработицы	374
25.5. Методы сокращения безработицы.....	375
Вопросы для самопроверки.....	376
Тест для самопроверки	377
Список рекомендуемой литературы.....	378
ТЕМА 26. ИНФЛЯЦИЯ КАК ФОРМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	382
26.1. Сущность и виды инфляции, причины ее возникновения.....	382
26.2. Инфляции спроса и предложения.....	384
26.3. Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика	386
Вопросы для самопроверки.....	388
Тест для самопроверки	388
Список рекомендуемой литературы.....	390
ТЕМА 27. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЕГО ФАКТОРЫ	394

27.1. Темпы, факторы и типы экономического роста.....	394
27.2. Факторы спроса и предложения	399
27.3. Государственное регулирование и прогнозирование экономического роста в фазах спада и подъема деловой активности.....	399
Вопросы для самопроверки.....	402
Тест для самопроверки	402
Список рекомендуемой литературы.....	404
ТЕМА 28. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	408
28.1. Теория абсолютного и сравнительного преимущества (А.Смита; Хекшера – Олина)	408
28.2. Альтернативные теории международной торговли.....	409
28.3. Торговая политика	412
Вопросы для самопроверки.....	414
Тест для самопроверки	415
Список рекомендуемой литературы.....	416
ТЕМА 29. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА	420
29.1. Валюта и конвертируемость	420
29.2. Эволюция валютной системы и три мировые денежные системы	421
29.3. Девальвация и обесценение валюты	422
29.4. Структура валютного рынка	423
29.5. Валютные риски	424
Вопросы для самопроверки.....	425
Тест для самопроверки	425
Список рекомендуемой литературы.....	427
ТЕМА 30. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА.....	430
30.1. Понятие, условия и предпосылки глобализации	430
30.2. Глобализация мировых рынков капитала и труда	431
Вопросы для самопроверки.....	435
Тест для самопроверки	435
Список рекомендуемой литературы.....	437
ГЛОССАРИЙ.....	440

ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие подготовлено в соответствии с программой учебного курса «Экономика» и ориентировано на формирование у студентов ключевых компетенций, связанных с освоением базовых категорий, понятий и законов экономического развития общества.

Целью учебного пособия является формирование у обучающихся современного экономического мышления, соответствующего рыночным преобразованиям, нацеленного на инициативу, предприимчивость, повышение ответственности за принятие управленческих решений, творческий поиск путей, ведущих к наиболее эффективному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов в области обеспечения пожарной безопасности

Лекционный курс позволит студентам изучить основные проблемы экономических исследований и направлен на формирование у студентов знаний основных категорий экономики, на применение этих знаний для осуществления экономических исследований и использование их результатов в профессиональной деятельности, в целях использовать полученные результаты в своей профессиональной деятельности.

Использование пособия обеспечивает формирование у студентов общекультурных и профессиональных компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования.

В учебном пособии последовательно развит новый взгляд на предмет экономической теории, позволяющий обобщить все лучшие достижения предшествующего и современного развития экономической мысли.

В итоге изучения настоящего учебного пособия студенты приобретут современные качественные знания в области:

- основ экономической теории на микро и макроуровне;
- спроса, предложения и рыночного равновесия; совершенной и несовершенной конкуренции; рынка труда, капитала и природных ресурсов; основных моделей, объясняющих формирование структуры рынка;
- анализа рыночных структур и прогноза последствий принимаемых решений отдельными субъектами рынка;
- основных аспектов изучения макроэкономики.

В результате освоения материала учебного пособия обучающийся должен быть способен:

- вести самостоятельную профессиональную деятельность в области экономики
- анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать их развитие в будущем анализировать динамику денежно-кредитных отношений
- профессионально управлять экономическими процессами и объектами разного уровня
- разбираться в закономерностях функционирования мировой экономики, международных экономических отношений и внешнеэкономической деятельности предприятий.

Для закрепления полученных знаний и оказания помощи в случае самостоятельного изучения дисциплины в конце каждой главы приведены контрольные вопросы, тестовые задания и список литературы.

Структура пособия содержит разделы, раскрывающие эволюцию экономической мысли, микроэкономике, макроэкономике и теоретические основы мирохозяйственных связей. Наряду с теоретическим материалом учебник содержит вопросы для самоконтроля, ответы на которые способствуют пониманию изучаемого материала.

Учебное пособие предназначено для студентов вузов, изучающих экономическую теорию, может быть рекомендовано преподавателям экономических дисциплин в системе профессиональной подготовки, переподготовки специалистов в области экономики.

Данное пособие, написано коллективом авторов: кандидат экономических наук, доцент Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте РФ - Буга А.В., кандидат экономических наук, доцент Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте РФ - Куприн А.А., кандидат экономических наук, доцент Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте РФ - Кудряшов В.С., кандидат экономических наук, доцент Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте РФ - Шматко А.Д., кандидат экономических наук, доцент Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте РФ - Дорофеева Л.В., кандидат экономических наук, доцент Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте РФ - Грозаву И.И., доцент Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России - Данилова Т.В.

РАЗДЕЛ 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

1.1. Понятие экономической теории

Экономическая теория – фундаментальная наука, раскрывающая законы, управляющие развитием производства, распределения, обмена и потребления, и поэтому является методологической основой всей системы экономических наук. Вместе с тем она учитывает обобщения и выводы конкретных экономических дисциплин, что обогащает экономическую теорию. Взаимодействие экономической теории с конкретными экономическими науками определяет развитие экономической науки в целом. Отдельные ученые считают, что конкретные экономические науки имеют «свою» теорию. Действительно, каждая сфера или отрасль экономики характеризуется своеобразными условиями прохождения экономических процессов и требует творческого подхода к их раскрытию, поэтому обобщения и выводы конкретных наук, сделанные в процессе анализа, могут иметь определенные различия или особенности. Но это не «своя» теория, а результат применения законов и принципов экономической теории к этим своеобразным условиям, диалектического взаимодействия общего и особенного. Какую бы значительную проблему конкретной экономики мы не взяли (ценообразование, движение и воспроизводство основного капитала), в ее основе – закон стоимости или капитализация дохода, учение об основном капитале, раскрытые и научно обоснованные экономической теорией.

Экономическая теория – наука историческая. В естественных науках предмет исследования остается почти неизменным, и их развитие – это, прежде всего, развитие и совершенствование методов познания, методологии науки. В экономической теории, как и во всем обществоведении, и предмет и методы познания изменяются. Процесс развития общества и его экономики – это переход от менее сложных к высшим формам общественной жизни и экономической деятельности. Поэтому каждой стадии общественно-экономического прогресса отвечают определенный уровень развития производительных сил и присущая ему система производственных отношений, определенный технологический и общественный способы производства с присущими им экономическими законами и категориями.

Основным содержанием современной эпохи является переход человечества от индустриальной к постиндустриальной стадии цивилизационного прогресса, что связано с коренными изменениями в

производительных силах, производственных отношениях, месте и роли человека в производстве и обществе. Эти глубокие изменения в экономическом и социальном развитии требуют отражения в экономической теории.

Однако, к сожалению, даже в развитых странах отдельные ученые не только не замечают переход экономической теории на новый уровень развития, соответствующий новой стадии цивилизации, а, наоборот, утверждают, что «... в процессе... структурного изменения происходит глубокий перелом в экономике, но не в экономической теории».

К таким выводам, по нашему мнению, можно прийти при условии, если экономическую теорию понимать как совокупность готовых правил и норм, применяемых в разных ситуациях. Авторы исходят из этого и, наряду с причинно-следственным подходом, широко используют разного рода модели (модели технического прогресса Хикса, Харрода, Солоу, модели предприятий разных авторов, кривая Бевериджа, модель Хеншера-Олина, теорема Стопера Самуэльсона, производственная функция Кобба-Дугласа и др.). Следует отметить, что такой подход может иметь положительные результаты, но при условии, что модель отражает реалии хозяйственной жизни, а ее применение основывается на глубоком научном познании. Это условие становится особенно актуальным при значительных качественных сдвигах, связанных, например, с переходом на новую стадию развития цивилизации.

Так, немецкие авторы с помощью моделей Хикса, Харрода и Солоу пытаются раскрыть роль технического прогресса в повышении производительности труда и развитии экономики в целом. Их применение дает весьма различные результаты, что свидетельствует о несовершенстве самих моделей, разработанных для технического прогресса индустриального времени и не учитывающих особенностей, а также преимуществ информации и знаний как нового фактора производства.

Это бесспорно свидетельствует, что понимание экономической теории только как набора моделей и формул ограничивает ее познавательную роль, особенно в условиях эпохальных изменений. Таким образом, экономическая теория исследует реальные процессы развития экономики и теоретически обобщает их. Это убедительно показали авторы, раскрывая новые процессы, присущие информационной экономике, и своими выводами обогатили экономическую теорию. Если раньше она давала научное представление о традиционной, индустриальной экономике, то немецкие авторы, наряду с другими, в своих работах сделали вклад в теоретическое осмысление новой, информационной экономики. Экономическая теория как наука развивается и

обогащается знаниями новой экономики. Более того, отрицание развития экономической теории, попытки представить ее неизменной в современную эпоху вступают в противоречие с реальными процессами изменений в ее теории и методологии.

1.2 Предмет исследования экономической теории

Экономическая теория — наука об эффективном использовании ограниченных ресурсов. Эффективность - это одно из базовых понятий экономической науки, которое дает возможность исследовать развитие общественного производства.

Хозяйствование предполагает постоянное соизмерение результатов и затрат и осуществление эффективной деятельности. Эффективность в общем виде — соотношение результатов и затрат. В реальной экономике эффективность имеет многообразные формы выражения.

Экономический рационализм действий субъектов хозяйствования в рыночной экономике предполагает, что они должны, прежде всего определять результаты от своих действий, предполагаемые затраты, необходимые для достижения выгод, и сопоставить выгоды с затратами.

Выгодами при этом являются получаемые данным экономическим субъектом блага, а затратами — блага, которых данный экономический субъект лишается при данном действии. Такое сопоставление выгод и затрат при принятии экономических решений позволяет определить наиболее оптимальные в данных условиях действия данного экономического субъекта.

В рыночных условиях выгода часто оценивается в денежной форме и приобретает вид денежных поступлений, или выручки, а затраты — соответственно расходов, или издержек. Тогда результат экономического действия может быть выражен в виде разности между приходом и расходом денежных средств — дохода.

Оптимальным решением является такое решение, которое позволяет получить максимальный результат при минимизации затрат. При анализе этой проблемы всегда сопоставляются цели и средства их достижения, результаты и затраты. Такое сопоставление раскрывается через понятие «экономическая эффективность»

Если посмотреть на домохозяйство с точки зрения удовлетворения его материальных потребностей, то в качестве цели будет выступать максимизация удовлетворения потребностей, а в качестве средств ее достижения — максимизация дохода домохозяйства.

Экономическая эффективность домохозяйства = Максимизация удовлетворения потребностей при оптимизации как структуры / Максимизация дохода домохозяйства при минимизации затрат ресурсов

$$\text{Экономическая эффективность фирмы} = \frac{\text{Максимизация прибыли}}{\text{минимизация издержек}}$$

Главной целью компании является максимизация прибыли, которая является результатом производства. Средствами ее достижения являются затраты фирмы, которые в экономической теории называется издержками. В реальной хозяйственной практике она измеряется через норму прибыли:

$$\text{Норма прибыли} = \left(\frac{\text{Величина прибыли}}{\text{величина издержек}} \right) * 100\%$$

Главной экономической задачей является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности ресурсов и безграничности человеческих желаний.

Отражением этой проблемы является постановка трех основных вопросов экономики:

- 1) Что должно производиться, т.е. какие товары, и в каком количестве;
- 2) Как будут производиться товары, т.е. кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии они должны быть воспроизведены;
- 3) Для кого предназначаются товары, т.е. кто должен потреблять товары и извлекать из них пользу.

Первый важнейший выбор – какие товары производить, что легко проиллюстрировать на примере общества, выпускающего только два товара А и Б. Факторы производства, используемые в одном месте, не могут в то же время применяться в другом производстве. Это означает, что производство товара А влечет за собой потерю возможности производить товар Б и имеет альтернативную стоимость.

Альтернативная стоимость товара или услуги - это стоимость, измеренная с точки зрения потерянной возможности заниматься наилучшей из доступных альтернативных деятельностей, требующей того же времени или тех же ресурсов.

Денежные затраты и альтернативная стоимость – это пересекающиеся понятия. Некоторые альтернативные стоимости, такие как плата за обучение, принимают форму денежных расходов, в то время как другие, такие как затраты свободного времени, не проявляются в денежном виде. Некоторые денежные расходы, как та же плата за обучение, представляют собой альтернативные стоимости, т.к. могли быть израсходованы на другие потребности. Другие денежные затраты, например, на одежду, питание и

т.д., существуют всегда и поэтому не включаются в альтернативную стоимость.

Второй основной экономической выбор – как производить. Он связан с существованием нескольких способов производства товара или услуги. Автомобили можно делать, например, на высоко автоматизированных фабриках с огромным количеством капитального оборудования и относительно малой долей труда, но их можно делать и на малых предприятиях, использующих большее количество труда. Ключевым соображением при принятии решения о том, как производить, является эффективность распределения ресурсов или эффективность Парето.

Эффективность Парето – это такой уровень организации экономики, при котором общество извлекает максимум полезности из имеющихся ресурсов и технологий, и уже невозможно увеличить чью-либо долю в полученном результате, не сократив другую.

Когда эффективность достигнута, то большее количество товара может быть произведено ценой потери возможности производить что-то еще, если факторы производства и знания неизменны. Однако эффективность производства можно увеличить при улучшении общественного разделения труда. Его важными характеристиками являются специализация и кооперация, позволяющие учитывать сравнительные преимущества в производстве товара.

Сравнительное преимущество – это способность реализовать товар или услугу по относительно меньшей альтернативной стоимости.

Принцип сравнительного преимущества имеет достаточно широкое применение. Он может использоваться не только для организации производства внутри предприятия, но и в связи с разделением труда между фирмами или государственными агентствами, а также между странами.

Третий ключевой вопрос экономики – это распределение произведенного продукта между членами общества. Он может рассматриваться как в терминах эффективности, так и с точки зрения справедливости.

Эффективность в распределении – ситуация, в которой невозможно путем перераспределения существующего количества благ удовлетворить желание одного человека более полно, не нанеся этим ущерба удовлетворению желаний другого человека.

Справедливость в распределении трактуется по-разному. Выделяют две крайние концепции. Согласно первой, весь доход и богатство должны распределяться поровну. Альтернативная позиция состоит в том, что справедливость зависит не от «уравниловки», а от действия механизма

распределения, основанного на праве частной собственности и отсутствия дискриминации. При этом равенство возможностей важнее, чем равенство доходов. В рыночной экономике любой продукт распределяется между потребителями на основе их желания и способности заплатить за него существующую цену. Дискуссии об эффективности распределения рассматриваются как часть позитивной экономики, а о справедливости – как часть нормативной. Вопросы что, как и для кого производить являются основными и общими для всех типов хозяйств, но разные экономические системы решают их по-своему.

Принципиальная важность ограниченности ресурсов.

Ограниченность ресурсов – экономическое понятие, выражающее конечность, редкость, дефицитность ресурсов, доступных человеку и человечеству, что связано с постоянно растущей потребностью человека.

В широком смысле ограничены, прежде всего, способности человека взять имеющиеся в природе в изобилии свободные материальные ресурсы, при том, что в перспективном плане строго дефицитными могут быть лишь невозпроизводимые условия – время и лучшие естественные ресурсы.

Традиционно выделяют три вида ресурсов:

- труд – рабочая сила
- земля – сырьё: пашни, недра, леса и воды
- капитал – средства производства

Вместе составляющие производительные силы. Математическую зависимость уровня производства и затрачиваемых ресурсов описывают производственной функцией.

Благо – это то, что приносит человеку достаток, благополучие, служит удовлетворению потребности. Как правило, они создаются или природой без участия человека, или природой при непосредственном участии человека. Блага, созданные природой без участия человека, в экономической теории принято называть естественными (свободными). Примером таких благ служит вода, воздух, дикорастущие плоды и ягоды и др. Блага, являющиеся продуктом взаимодействия человека и природы, принято называть экономическими. Наличие таких благ предполагает существование организации процесса производства. Но кем бы благо ни было создано, оно должно обладать определенным свойством полезности, служить удовлетворению потребностей человека.

При товарно-денежных отношениях экономическое благо, которое создано трудом человека и предназначено для купли-продажи, становится товаром. Благо-товар может принимать форму как форму вещи, так и форму

услуги. Поэтому в экономической теории принято употреблять понятие «товары и услуги».

В экономической науке принято классифицировать экономические блага по основным признакам:

1. По функциональному назначению и роли в воспроизводственном процессе:

- предметы потребления (продукты питания, обувь, одежда и др.), предназначенные для удовлетворения личных потребностей;
- средства производства (станки, машины, оборудование и др.), предназначенные для производительного потребления;
- конечные, предназначенные для конечного использования (хлеб, конфеты и др.);
- промежуточные (косвенные), поступающие в дальнейшую переработку и используемые в качестве сырья для производства нового продукта. Например, сахар может быть использован как конечный продукт при чаепитии и как промежуточный продукт при изготовлении конфет, тортов и др.

2. По приоритетности по отношению к потребностям:

- первичные, или предметы первой необходимости (пища, одежда, обувь, жилье), которые затрагивают саму основу жизни человека;
- вторичные, или предметы роскоши (ювелирные украшения, картины и др.), которые не подрывают основу человеческой жизни и без которых человек может обойтись.

3. По времени использования:

- длительного пользования (автомобили, мебель и др.);
- разового пользования (хлеб, сахар и др.).

4. По способу владения:

- находящиеся в личной собственности;
- находящиеся в коллективной собственности;
- находящиеся в государственной (общественной) собственности.

Отношение человека к благу через призму собственности определяет не только характер владения, но и способ распоряжения и пользования им.

5. По способу удовлетворения потребностей:

- взаимозаменяемые – это блага, которые могут удовлетворять одну и ту же потребность человека. Например, автомобиль марки «Форд» и автомобиль марки «Мерседес»;
- взаимодополняемые лишь в комплекте могут быть полезны человеку. Например, магнитофон и кассета к нему..

В рыночной экономике взаимозаменяемость и взаимодополняемость благ является одним из важнейших факторов потребительского поведения на рынке и формирования покупательского спроса.

1.3 Методы познания экономической теории

Слово «метод» (от греч. «methodas») буквально означает: «путь к чему-то», «путь познания» (или исследования). В самом общем философском смысле оно означает способ познания как определенную совокупность или систему приемов и процедур с целью мысленного воспроизведения изучаемого предмета. Поэтому применительно к экономической теории понятие «метод» — это путь познания системы экономических отношений в их взаимодействии с развитием производительных сил, путь мысленного воспроизведения.

Система приемов не может быть произвольной. Она должна согласовываться с объективными законами развития самой действительности.

Эту задачу призвана решать методология как наука о системе приемов, способов познания и преобразования мира. Название «методология» (от греч. «methodas» и «logos») буквально переводится как учение о методах. Во всякой науке используется определенная совокупность методов исследования. Эти методы подразделяются на: всеобщие (философские), вооружающие все области познания, например, метафизический и диалектический методы; общенаучные — исторический, логический, математический и др.; и специфические — для каждой отрасли науки. В экономической теории применяются два, хотя и противоположных, но взаимосвязанных философских метода — метафизика и диалектика.

Метафизика рассматривает все явления разрозненно, в состоянии покоя и неизменяемости. Это необходимо в тех случаях, когда анализируется какая-то часть системы в отдельности или выясняется внутренняя структура хозяйственных отношений. Также поступают, например, при классификации типов собственности, форм организации хозяйства, функций денег, типов рынков, форм заработной платы.

Экономическая теория полнее отражает действительность, когда берет на вооружение диалектику — учение о наиболее общих закономерностях становления и развития всех явлений природы, общества и мышления. Немецкий философ Георг Гегель (1770—1831) — создатель систематической теории диалектики центральное место в этой теории отводил противоречию. Последнее он рассматривал как единство взаимоисключающих и

одновременно взаимно предполагающих друг друга противоположностей. Противоречие Гегель оценивал как «мотор», как внутренний импульс всякого развития. Это, разумеется, в полной мере относится к реальной хозяйственной деятельности и к экономической теории.

Поскольку объективными законами развития действительности выступают, прежде всего, законы диалектики, отражающие закономерности развития природы, общества и человеческого мышления, то диалектический метод является гносеологическим инструментарием и логическим отражением всей диалектики.

В то же время в рамках данного метода должен быть учтен субъективный элемент, так как объектом экономического анализа становится поведение людей, а, следовательно, человеческая деятельность. К важнейшим категориям такого подхода относятся потребности, интересы, цели, мотивы поведения человека, полезность, потребительная стоимость товаров и услуг.

Диалектический метод отражает противоречия в их неразрывном единстве. Это позволяет на практике избегать односторонних и ошибочных решений, объединять в целостность, казалось бы, несоединимые стороны явления. Поэтому в хозяйственной деятельности возникают различные формы, позволяющие находить компромисс (соглашение между различными сторонами, достигаемое путем уступок).

Исследуя хозяйственные процессы, экономическая теория применяет ряд общенаучных методов познания, то есть таких приемов, которые используют и другие общественные и естественные науки. Важнейшими из них для сферы экономики являются:

1. Наблюдение (то есть преднамеренное, целенаправленное восприятие экономических явлений, процессов в их реальном виде) и сбор фактов, происходящих в действительности. Именно благодаря этому можно, скажем, проследить, как изменились товарные цены за тот или иной период, как возросли объемы производства, торговли и прибылей предприятия.

2. Эксперимент предполагает проведение искусственного научного опыта, когда изучаемый объект ставится в специально созданные и контролируемые условия. Например, чтобы проверить эффективность новой системы оплаты труда, проводят ее пробные испытания в рамках той или иной группы работников.

3. Активно используется и такой метод, как моделирование. Оно предусматривает изучение социально-экономических явлений по их теоретическому образу – модели (от латинского *modulus* – мера, образец), которая замещает сам объект исследования. Особенно эффективно

моделирование на компьютерах, позволяющее, скажем, просчитать наиболее рациональный вариант хозяйственных связей того или иного предприятия, города, региона, страны с их партнерами.

4. Метод научных абстракций, или абстрагирование, – это особый мыслительный прием, позволяющий формулировать те или иные отвлеченные понятия – так называемые абстракции, или категории. Люди в своей повседневности используют великое множество разнообразных абстракций на каждом шагу, даже не задумываясь об этом.

Метод научных абстракции, предполагающий отказ от анализа поверхностных, несущественных сторон явления с целью раскрытия его внутренних, существенных, устойчивых и всеобщих связей, выявления действительной тенденции движения. Результатом применения этого метода становится «выведение» (обоснование) экономических категорий. Абстракция позволяет отразить в идеальной форме содержание, которое уже заложено в изучаемых явлениях. Чем более содержательные и емкие абстракции (в виде категорий, дефиниций, понятий) вырабатывает экономическая теория, тем полнее и точнее они отражают действительность, тем эффективнее их использование как инструмента познания.

Не менее важным аспектом данного метода познания выступает необходимость селективного рассмотрения экономических явлений или процессов под определенным углом зрения при одновременном игнорировании всех других свойств. Так, при исследовании структуры общественного способа производства производительные силы рассматриваются в качестве его вещественного содержания, производственные отношения – в качестве общественной формы, а технико-технологическая сторона производительных сил (технологический строй производства) в этом случае опускается.

Чтобы абстракция была научной, необходимо определить границы абстрагирования, доказать, что рассмотрение экономического явления или процесса в определенном аспекте или под определенным углом зрения не изменяет их внутренней сущности, законы развития и функционирования.

5. Методы анализа и синтеза предполагают изучение социально-экономических явлений как по частям – это анализ (от греческого *analysis* – разложение, расчленение), так и в целом – синтез (от греческого *synthesis* – соединение, сочетание, составление). Например, сопоставление экономических показателей работы отдельных шахт – это анализ, а определение общеотраслевых результатов хозяйствования всей угольной промышленности России – синтез (см. рис. 1).



Рис.1 Понятия анализа и синтеза

6. Благодаря сочетанию методов анализа и синтеза обеспечивается системный, комплексный подход к сложным (многоэлементным) объектам исследования. Такие объекты (системы) рассматриваются как комплекс взаимосвязанных частей (подсистем) единого целого, а не как механическое соединение каких-то разрозненных элементов. Важность комплексного подхода обусловлена тем, что вся экономика по существу состоит из множества больших и малых систем (народное хозяйство – из отраслей, отрасли – из предприятий, предприятия – из цехов, стоимость товара – из элементов затрат, рынок – из многих секторов, ниш, участников и т.д.).

С методом анализа и синтеза логически связано деление экономической теории на микро- и макроэкономику (от греческого *mikros* – малый и *makros* – большой), которые предполагают два разных уровня рассмотрения хозяйственных систем.

Микроэкономика имеет дело с отдельными элементами (частями) этих систем. Она изучает такие обособленные экономические единицы, как:

- отрасль, предприятие, домашнее хозяйство;
- отдельные рынки (например, рынок зерна);
- производство, сбыт или цену конкретного продукта и т.п.

Микроэкономический подход, таким образом, близок к методу анализа.

В отличие от этого макроэкономика исследует хозяйственные системы в целом, или так называемые агрегаты (от латинского *aggregatus* – присоединенный), то есть совокупности экономических единиц. К таким агрегатам относятся мировая экономика, национальное хозяйство, а также крупные подразделения последнего – государственный сектор, домохозяйства (взяты в совокупности), частный сектор и пр. Макроэкономика, базируясь на методе синтеза, оперирует обобщающими, или агрегатными, показателями типа: валовой объем продукции, национальный доход, суммарные расходы. Кроме того в

макроэкономическую сферу входит и рассмотрение общих понятий – стоимость, рынок, бюджет, налоги и т.д.

Деление экономической науки на микро- и макросферы не следует абсолютизировать. Они тесно взаимосвязаны. Многие проблемы вторгаются в обе сферы, хотя и на разных уровнях обобщения. Куда, к примеру, отнести вопросы прибыли? Ведь чтобы сравнить доходы двух конкретных заводов (микроэкономика), надо использовать общее понятие прибыли, а его вырабатывает макроэкономика.

7. Индукция и дедукция являют собой два противоположных, но тесно взаимосвязанных способа рассуждения. Движение мысли от частных (отдельных) фактов к общему выводу – это индукция (от латинского *inductio* – наведение), или обобщение. А рассуждение в обратном направлении (от общего положения к частным выводам) называют дедукцией (от латинского *deductio* – выведение). Факты увеличения роста цен на молоко, хлеб, овощи и пр. наводят на мысль о росте дороговизны в стране (индукция). Из общего же положения о растущей стоимости жизни можно вывести отдельные показатели повышения потребительских цен по каждому продукту (дедукция).

8. Исторический и логический методы (или подходы) тоже применяются в единстве. Здесь подробное изучение социально-экономических процессов в их исторической последовательности сопровождаются логическими обобщениями, то есть оценкой этих процессов в целом и общими выводами. Например, детальное исследование конкретного хода и особенностей строительства социализма в XX веке в разных обществах – это исторический подход. А выводы на его основе (о неэффективности экономики в соцстранах, о повседневной утрате стимулов к труду, о товарных дефицитах и пр.) – подход логический.

Экономическая теория и практика убедительно показывают, что полностью несостоятельны все попытки рассматривать экономику как нечто исторически неизменяющееся. Напротив, экономические принципы и законы по-разному действуют в зависимости от фактора времени (в краткосрочном и долгосрочном периодах).

Однако исторический подход к анализу хозяйственной деятельности таит в себе и существенные недостатки. Обилие описательного материала и частных исторических подробностей может затруднять теоретическое изучение экономики. Подобным путем не удастся четко выявить типические черты систем производства. Преодолеть эти недостатки помогает логический метод.

Логический метод позволяет применить законы и формы правильного мышления. С их помощью достигается истинность высказываемых суждений и умозаключений.

Логический метод помогает глубже понять причинно-следственные зависимости в экономике. Люди не всегда замечают, что между хозяйственными процессами существуют определенные объективные связи. Последние изменяются во времени и в пространстве с естественной последовательностью, которую можно назвать объективной логикой (внутренней закономерностью развития хозяйственных явлений). Если, скажем, по какой-то причине приостанавливается добыча нефти, то это с неизбежностью влечет за собой множество нежелательных последствий: прекращают работать нефтеперерабатывающие заводы, предприятия нефтехимии, не производится моторное топливо, отключаются тепловые электростанции и т.д.

Чтобы помочь хозяйственному развитию освободиться от стихийных сил или, по крайней мере, уменьшить их разрушительные последствия, экономическая наука стремится как можно полнее и глубже познать объективную логику хозяйственного развития в масштабе каждого предприятия, страны и всего мира. Полученные теоретические и практические выводы используются для прогнозирования и улучшения управления хозяйством.

9. Наконец, весьма широкое применение в экономических науках имеет графический метод (от греческого *γραφο* – пишу, черчу, рисую). Он отображает хозяйственные процессы и явления с помощью различных систем, таблиц, графиков, диаграмм, обеспечивая краткость, сжатость, наглядность в представлении сложного теоретического материала. Так, график зримо демонстрирует зависимость тех или иных величин друг от друга, отражая, скажем, связь между ценами на билеты и числом театральных зрителей.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое экономическая теория?
2. Предмет экономической теории и ее функции.
3. Метод экономической науки.
4. Понятие производства. Факторы производства. Простое и расширенное производство.
5. Структура потребностей, их иерархия
6. Перечислите три основные вопроса экономики
7. Перечислите три вида ресурсов.
8. Что такое взаимодополняемые блага?

9. Перечислите методы экономической теории

10. Назовите основные признаки по которым принято классифицировать экономические блага

Тест для самопроверки

1. Группа экономической теории, отражающая отдельные функции экономического управления:

- a) частная
- b) общая
- c) групповая
- d) количественная

2. Наука, изучающая экономические и хозяйственные отношения предприятий и фирм:

- a) макроэкономика
- b) мировая экономика
- c) микроэкономика
- d) экономика

3. Наука, изучающая систему хозяйствования национальной экономики в целом:

- a) макроэкономика
- b) мировая экономика
- c) микроэкономика
- d) экономика

4. Наука, изучающая важнейшие формы международных экономических отношений:

- a) макроэкономика
- b) мировая экономика
- c) микроэкономика
- d) экономика

5. Метод познания, который предполагает разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей:

- a) синтез
- b) индукция
- c) анализ
- d) Аналогия

6.Метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое:

- а) синтез
- б) индукция
- в) анализ
- г) аналогия

7.Метод, который базируется на умозаклчениях от частного к общему:

- а) синтез
- б) индукция
- в) анализ
- г) аналогия

8.Метод, который базируется на умозаклчениях от общего к частному:

- а) абстракция
- б) индукция
- в) аналогия
- г) дедукция

9.Метод, предполагающий перенос свойств с известного явления или процесса на неизвестные:

- а) абстракция
- б) индукция
- в) аналогия
- г) дедукция

10.Метод, который состоит в выделении главного в объекте исследования и отвлечении от несущественного, случайного, временного:

- а) абстракция
- б) индукция
- в) аналогия
- г) дедукция

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-

Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.

3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

1. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
2. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
3. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с
- Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
4. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
5. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
6. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
7. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
8. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
9. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
10. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с

11. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с

Интернет ресурсы:

1. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
2. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
3. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
4. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.
5. Библиотека проекта "Московский Либертариум" [http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание книг и статей либеральной направленности \(по экономике, праву, свободе мысли и др.\)](http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.)).
6. Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) [<http://www.aup.ru/>] Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.
7. Электронная Библиотека по бизнесу, финансам, экономике и смежным темам <http://www.finbook.biz/>
8. Перечни других Интернет-ресурсов, включая учебники по экономической теории на сайтах www.vuznet.ru/biblio/ <http://www.econ05-2001.ru/biblio.php>

ТЕМА 2. БЛАГА, ПОТРЕБНОСТИ, РЕСУРСЫ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

2.1. Понятие и виды экономических систем

Экономическая система – упорядоченная совокупность социально-экономических и организационных отношений между производителями и потребителями благ и услуг.

Человечеству известны разные экономические системы, которые сформировались в процессе продолжительного исторического развития. Их можно классифицировать по соответствующим критериям. Наиболее распространенной в современной экономической науке является классификация экономических систем по двум признакам:

- по форме собственности на средства производства;
- по способу управления хозяйственной деятельностью.

На основе этих признаков различают следующие типы экономических систем: традиционную, рыночную, командную, смешанную.

Традиционная экономика основана на господстве традиций и обычаев в хозяйственной деятельности. Техническое, научное и социальное развитие в таких странах весьма ограничено, т.к. оно вступает в противоречие с хозяйственным укладом, религиозными и культурными ценностями. Эта модель экономики была характерна для древнего и средневекового общества. В настоящее время данная экономическая система функционирует с элементами рыночной экономики в приблизительно 140 странах Азии, Африки и Латинской Америки.

Основными чертами традиционной системы являются:

1. Преобладание частной формы собственности.
2. Производство, распределение и обмен основываются на обычаях, традициях и культовых обрядах.
3. Религиозные, кастовые и культурные ценности первичны по отношению к новым формам экономической деятельности.
4. Экономическую роль домашних хозяйств определяют наследственность и кастовость.
5. Технический прогресс резко ограничен, так как несет угрозу устоям традиционного общества. Вследствие этого темпы экономического роста незначительны. Причем, темпы роста населения превышают темпы роста промышленного производства.
6. Неграмотность населения, высокий уровень безработицы и низкая производительность труда.

7. Огромный внешний долг государства, который трудно ликвидировать.

Командная экономика обусловлена тем, что большинство предприятий находится в государственной собственности. Они осуществляют свою деятельность на основе государственных директив, все решения о производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг в обществе принимаются государством. Почему государству отводится роль основного регулятора в экономике? Потому что в данной экономической системе преобладает государственная собственность на все основные средства производства, то есть основная масса экономических ресурсов находится в собственности всего населения, проживающего в стране. От имени населения государство и управляет распределением всех основных экономических ресурсов, а также их использованием. В связи с незначительной долей частной собственности на средства производства или ее отсутствием в командной экономике нет рынка. Его заменяют централизованное планирование, распределение и снабжение. Тем не менее, элементы рынка здесь присутствуют.

Преимуществами командной экономики являются:

- минимум неопределенности в изменении экономической ситуации на ближайшую перспективу, сравнительно стабильное развитие экономики;
- возможность постановки перед экономикой социальных целей и их достижения;
- отсутствие резких перепадов в уровнях доходов населения между его различными группами, что способствует более равномерному развитию всех слоев общества;
- возможность поддержания стабильного уровня занятости населения.

Основные недостатки:

1. Формирует безынициативных и безответственных работников, незаинтересованных в результатах своего труда;
2. Неэффективность экономики;
3. Диктат производителей над потребителями;
4. Низкий уровень жизни народа.

Примером командной экономики может служить экономическая система в бывшем Советском Союзе и в странах социалистического направления развития.

Рыночная экономика — это экономическая система основанная на стихийной координации экономических выборов. Для этого типа экономической системы характерно свободное предпринимательство,

ценообразование на основе взаимодействия спроса и предложения, преобладание частной собственности.

Фирмы производят те товары и услуги, которые пользуются спросом. Товары производятся при помощи такой технологии, которая способна минимизировать издержки. Товары и услуги производятся теми экономическими агентами, которые обладают преимуществами в производстве данного товара. Конкуренция здесь является основной движущей силой развития экономики. Вмешательство государства в экономические процессы минимально взвешенно. Роль государства ограничивается лишь защитой частной собственности и установлением благоприятного правового поля для свободного функционирования рынка. Все экономические решения принимаются рыночными субъектами самостоятельно на свой страх и риск. В сегодняшней реальной жизни нет примеров чисто командной или чисто рыночной, полностью свободной от государства экономики. Большинство стран стремятся органически и гибко сочетать рыночную эффективность с государственным регулированием экономики.

Основные достоинства:

1. Стимулирует высокую предприимчивость и эффективность;
2. Отторгает неэффективное и ненужное производство;
3. В основном справедливое распределение доходов по труду;
4. Больше прав и возможностей у потребителей;
- 5) Не требует большого аппарата управленцев.

Основные недостатки:

1. Усиливает неравенство в обществе;
2. Нестабильность экономики;
3. Не заботится о создании бесприбыльных, но необходимых обществу благ;
4. Безразлична к ущербу, который может нанести бизнес природе и человеку.

Смешанная экономика представляет такую экономическую систему, где и государство, и частный сектор играют важную роль в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране. При этом регулирующая роль рынка дополняется механизмом государственного регулирования, а частная собственность сосуществует с общественно-государственной. Смешанная экономика возникла в межвоенный период и по сей день представляет наиболее эффективную форму хозяйствования.

Можно выделить пять основных задач, решаемых смешанной экономикой:

- обеспечение занятости;
- полное использование производственных мощностей;
- стабилизация цен;
- параллельный рост заработной платы и производительности труда;
- равновесие платежного баланса.

2.2. Рыночная экономика: специфические особенности, преимущества и недостатки

Рыночное хозяйство как экономическая система, независимо от конкретных форм его проявления, имеет ряд обязательных, специфических черт:

1. Частная собственность на инвестиционные ресурсы.
2. Свобода предпринимательства и свобода потребительского выбора.
3. Приоритет личного (корыстного) интереса, индивидуализм.
4. Конкуренция как противовес индивидуализму.
5. Рынок и цены как механизм саморегуляции.
6. Рыночная направленность деятельности государства.
7. Социальное неравенство.

Рассмотрим эти черты подробнее. Главной, определяющей чертой рыночной экономики и фундаментом этой системы является безусловное преобладание в ней частной собственности. При всей значимости прочих черт все они — в большей или меньшей степени — являются производными от частной собственности.

Что же такое собственность? В наиболее обобщенной форме собственность — это отношения людей по поводу присвоения экономических благ. Другими словами, в ней присутствуют два слоя отношений:

- субъект-объектные отношения человека с вещью (что он с ней может сделать, а что — нет);
- субъект-субъектные отношения, возникающие между собственником и другими людьми (какие права и обязанности собственник имеет по отношению к окружающим).

Некоторые научные школы (например, марксизм) полагают, что первый слой отношений не самостоятелен, а является частью второго. Не вдаваясь в эту дискуссию, остановимся на общепринятом в настоящее время и наиболее плодотворном для экономического анализа направлении —

теории прав собственности, впервые сформулированной американским экономистом Р. Коузом в 1960-е годы и удостоенной впоследствии Нобелевской премии. Коуз предложил рассматривать не собственность как таковую, а отдельные составляющие элементы права собственности. С этой точки зрения, собственность не является монолитом, а представляет собой некий набор (пучок) прав. Напрашивается ее сравнение с крепко связанным венком, в котором отдельные права выполняют роль прутьев.

Встречаются различные перечни прав собственности — от коротких до чрезвычайно детальных. Чаще всего в пучок прав собственности включают 11 элементов:

1. Право владения.
2. Право использования.
3. Право управления.
4. Право на доход.
5. Право на продажу, изменение, уничтожение.
6. Право на безопасность собственности (защиту от экспроприации).
7. Право на завещание и наследование.
8. Право на бессрочное обладание благом.
9. Запрещение использования объекта собственности во вред окружающим.
10. Право на взыскание (в уплату долга).
11. Право на возврат полномочий собственности (по истечении срока договора об их передаче или при восстановлении нарушенных полномочий).

Права собственности раскрывают конкретное содержание понятия «собственность», определяя характер отношений между людьми по поводу материальных благ. Фактически они устанавливают «правила игры» для экономических систем.

Ключевое значение для рыночной экономики имеет частная собственность на экономические ресурсы, необходимые для осуществления производства. Если собственник сам трудится, как делает это, например, ремесленник, адвокат, частно практикующий врач и т.п., то такая собственность называется частно-трудовой. Но в рыночной экономике, как правило, применяется труд наемных лиц, которые не обладают правами собственности на средства производства. Напротив, собственник, даже если он сам продолжает выступать в роли работника, выдвигается на ключевую для рыночной экономики роль капиталиста, предпринимателя, т.е. человека, экономические функции которого состоят прежде всего в рациональном распоряжении правами собственности.

При этом об абсолютной частной собственности следует говорить, когда все права пучка прав сосредоточены в руках одного физического или юридического лица. Однако собственник может и передать часть прав на определенных условиях другим лицам, как делает, например, владелец фирмы, передавая менеджерам права на управление ею. При этом различные комбинации распределения прав порождают разные формы предприятий.

Возможен и иной вариант неполноты права собственности. Он возникает, когда собственник лишен части прав, входящих в пучок, либо, когда некоторые из этих прав узурпированы другими лицами. Это спецификация прав собственности, т.е. четкое определение прав каждого собственника, разграничение элементов пучка прав, их законодательное закрепление и защита получили в экономической теории прав собственности название спецификации прав собственности. Оно может быть определено и от противоположного. Спецификация означает исключение свободного доступа к экономическим ресурсам для всех, кроме собственника. Если есть свободный доступ для всех, то ресурсы ничьи. Только при наличии спецификации начинают работать рыночные отношения.

Анализ частной собственности в России позволяет утверждать, что доля предприятий частного сектора в России превышает 80%. Почему же тогда в полной мере не работают рыночные отношения? Почему, например, стоят приватизированные промышленные предприятия вместо того, чтобы работать и приносить прибыль? Тому есть много причин, и мы неоднократно будем о них говорить. Сейчас отметим следующее.

В России права собственности недостаточно эффективно защищены законодательно. Особенно ярко это видно на примере приватизированных предприятий, где права собственности в них «размыты» среди трех основных групп субъектов:

1. Работников предприятий.
2. Руководства тех же предприятий.
3. Так называемых внешних собственников (акционеров), в качестве которых чаще всего выступают частные фирмы и банки.

Между ними зачастую идет борьба за их обладание. Так, распространенным злоупотреблением директоров предприятий в России являются действия в собственных интересах, а не в интересах возглавляемых ими фирм и ее собственников. Например, недобросовестные директора часто санкционируют продажу готовой продукции по заниженным или закупку сырья по завышенным ценам у «дружественных» компаний, принадлежащих им самим или их родственникам. Тем самым прибыль уходит от предприятия и попадает в карманы владельцев фирм-посредников. Это означает, что

директор узурпировал право на доход, ущемив права акционеров (юридических собственников) предприятия. С другой стороны, собственники предприятия или их представители порой многие месяцы не выплачивают заработную плату персоналу, нарушая право собственности работников на свой труд. Можно привести примеры и нарушения прав собственности со стороны самого трудового коллектива. На языке экономических категорий можно сказать, что в России формальная передача прав собственности произошла, а спецификация еще находится в процессе становления.

С развитием рынка спецификация должна вступить в новую фазу, когда в результате перераспределения прав собственности (перепродаж, частичных взаимных уступок, банкротств плохо управляемых фирм) они консолидируются и перейдут к эффективным собственникам, способным их рационально использовать. При этом сами эффективные собственники обеспечат себе получение наивысших прибылей. Выгода трудового коллектива от деятельности таких собственников будет состоять в надежности рабочих мест (на процветающих предприятиях риск безработицы низок) и получении высокой заработной платы. Директорат получит высокие легальные доходы и перспективы роста вместе с развитием предприятия.

Однако размывание прав собственности, отсутствие подлинного контроля за выполнением законодательства приводит к расцвету теневой экономики. По своей сути она неформальна и основывается на нарушении юридических прав собственности, а, следовательно, подрывает «правила игры» рыночной экономики.

Можно выделить по крайней мере два «поля» ее существования:

1. «Серый», или нелегальный, рынок, т.е. в принципе разрешенные, но официально не зафиксированные экономические операции;
2. «Черный», или криминальный, рынок, т.е. запрещенные законом виды деятельности.

«Серый» рынок возникает чаще всего по налоговым или иным аналогичным соображениям. Предприятия производят продукцию, оказывают услуги, но документально не оформляют свою деятельность, тем самым избегая уплаты налогов. «Черный» рынок включает явно преступные разновидности бизнеса вроде торговли наркотиками или сутенерства. Оба рынка соприкасаются и переплетаются. Очень часто нелегальный бизнес попадает под рэкет и контроль криминальных группировок.

Ведь благообразный торговец, «всего лишь» продающий товары за наличные без кассового оформления сделок, знает, что нарушает закон. Весь его тайный доход находится за пределами легальных прав собственности.

Как, например, можно заявить в милицию о рэжете, если отобранные бандитами доходы на бумаге вообще не существовали?

Другой вопрос, что своими неразумными действиями государство часто толкает предпринимателей «в тень». Так, налоги на так называемый реальный (т.е. производящий товары) сектор экономики России, по оценкам многих экспертов, физически невозможно честно уплатить — настолько они велики. Важной целью, проводимой в последние годы политики снижения налогов (в частности, налога на прибыль, подоходного налога) является вывод экономики из тени.

По оценке Госкомстата, теневой сектор производит 25% товаров и услуг, выпускаемых в России. По косвенным данным, теневая экономика еще масштабнее. Во всех случаях она пока достаточно велика, чтобы серьезно подрывать рыночные механизмы.

Несмотря на то, что рыночная экономика общепризнано является наиболее эффективной при решении главных экономических вопросов, стоит отметить, что как любая модель, рыночная экономика не лишена недостатков. Определим основные достоинства и недостатки рыночной экономики и проанализируем их.

Рыночная экономика — это саморегулирующаяся система, которая способна эффективно функционировать без прямого вмешательства государства. Она обладает определенным внутренним порядком и подчиняется определенным закономерностям. Сотни тысяч товаров производятся миллионами людей без централизованного руководства, и при этом обеспечивается сбалансированность спроса и предложения.

Важно отметить, что рынок, зародившийся несколько тысячелетий назад, развивался естественным путем, прошел сложный путь развития, приспособившись к менявшимся условиям, и тем самым доказал свою жизнеспособность. В этом смысле рыночную экономику можно рассматривать как достижение человеческой цивилизации, как наиболее эффективную из всех существовавших форм организации общественного производства.

Выделяет следующие основные преимущества рыночной экономики:

1. Наличие производственных технологий, направленных на минимизацию издержек, обуславливается личной заинтересованностью производителей в получении наибольшей прибыли при наименьших затратах.
2. Осуществление коррекции в распределении ресурсов через информирование поставщиков ресурсов и предпринимателей об изменениях в спросе.

3. Высокая способность к оперативному удовлетворению разнообразных потребностей людей.
4. Гибкость и высокая адаптивность к изменяющимся внешним и внутренним условиям.
5. Экономическая свобода производителей и потребителей и как следствие – невозможность хронического товарного дефицита.
6. Сочетание личных и общественных интересов. Через конкуренцию оказывается воздействие «невидимой рукой» на корыстные мотивы предприятий и поставщиков ресурсов так, чтобы обеспечивать заинтересованность в эффективном использовании ограниченных ресурсов.
7. Постоянное стимулирование научно-технического прогресса и рост образования.
8. Отсутствие потребности в жёстком государственном контроле, обусловленное существованием феномена, названного А. Смитом «невидимой рукой рынка».

Рассмотрев достоинства рыночной экономики, необходимо подчеркнуть, что в центре рынка стоит потребитель. Основная задача любого товаропроизводителя — найти на рынке потребителя своей продукции, продать ему товар. Именно потребитель, используя находящиеся в его распоряжении деньги, оказывает в конечном итоге определяющее влияние на то, что производится и куда идут произведенные товары. Тем не менее, стоит отметить, что механизм рыночной экономики функционирует таким образом, что в наибольшей степени учитываются интересы, а значит, удовлетворяются потребности, обеих сторон экономического процесса, как потребителя, так и производителя.

Наиболее эффективно свои функции рыночный механизм осуществляет в условиях экономической свободы, которая подразумевает свободу предпринимательства, свободу перемещения ресурсов по разным сферам применения, свободу ценообразования, свободу выбора продавцов и покупателей. Именно эти условия обеспечивают наличие у рыночного механизма функционирования экономики вышеизложенных преимуществ.

Было бы большой ошибкой рассматривать рынок как идеальный механизм, лишенный каких-либо недостатков и противоречий. Тенденция к установлению равновесия, заложенная в рыночном механизме, прокладывает себе дорогу через постоянное нарушение равновесия. Результатом стихийного характера этого процесса являются определенные потери общественного труда. Обособление экономических агентов, неполное совпадение их интересов, а часто и их антагонизм неизбежно ведут к

возникновению и обострению многих противоречий, затрагивающих все важнейшие ступени существования и развития общества.

Функционирование рыночной системы основано на стихийном действии экономических регуляторов. Это порождает неустойчивость экономики, неизбежно возникающие диспропорции устраняются не сразу. Восстановление равновесия осуществляется порой через кризисы и другие глубокие потрясения.

При бесконтрольности рыночной среды неизбежно возникают монополизированные структуры, ограничивающие свободу конкуренции со всеми ее позитивными функциями, создающие неоправданные привилегии для ограниченного круга субъектов рынка.

Стихийно действующий механизм рынка не настраивает экономику на удовлетворение многих общественных потребностей, внутренне не способствует формированию фондов, идущих на удовлетворение нужд общества, не связанных непосредственно с бизнесом. Прежде всего, это формирование социальных трансфертов (пенсии, стипендии, пособия), поддержка здравоохранения, образования, науки, культуры, спорта и многих других социально ориентированных сфер.

Рынок не обеспечивает стабильную занятость трудоспособного населения и гарантированный трудовой доход. Каждый вынужден самостоятельно заботиться о своем месте в обществе, что неизбежно ведет к социальному расслоению, которое усиливает социальную напряженность.

Рыночные отношения создают благоприятные условия для проявления корыстных интересов, порождающих спекуляцию, коррупцию, рэкет, торговлю наркотиками и другие антиобщественные явления.

Кроме того, по мнению исследователя М.А. Маркова, существует внешний отрицательный эффект функционирования рыночного механизма. Ориентированность на удовлетворение личных интересов, ведёт к серьёзным последствиям в виде значительного ухудшения экологии планеты, а высокая степень нестабильности рыночной экономики создаёт стрессовую ситуацию, которая негативно сказывается на здоровье людей.

Все эти негативные свойства рынка проявляются и в переходной экономике, что подтверждает опыт России. Вместе с тем эти черты рыночного несовершенства могут быть смягчены осуществлением разумной экономической политики. Здесь особенно важны меры государственного регулирования хозяйства путем перераспределения средств в пользу тех сфер общественной жизни, которые не могут быть обеспечены чисто рыночными источниками, а также меры социальной политики.

Наличие у рыночного механизма существенных недостатков приводит к необходимости его регулирования, главным образом, путем вмешательства государства в экономическую жизнь.

Подводя итог всему вышесказанному, следует отметить, что рынок создает наилучшие возможности для деятельности людей на основе своей природы: получить нужные блага можно, только предложив в обмен нечто желанное для других. Но, тем не менее, рынок как механизм распределения ограниченных ресурсов при производстве экономических благ тоже не безупречен – он вовсе не обеспечивает идеального решения всех проблем. Именно поэтому во всем мире постоянно идет поиск способов совершенствования рыночных механизмов.

2.3. Экономические субъекты и их классификация

Экономические субъекты – субъекты экономических отношений, принимающие участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Юридические или физические лица, которые самостоятельно принимают решения, планируют и реализуют в сфере хозяйственной (экономической) деятельности практические мероприятия.

Субъектом экономики считается тот, кто самостоятельно принимает решения и осуществляет свои хозяйственные планы. Поэтому функционирование экономики обеспечивается хозяйствующими субъектами, имеющими право распоряжаться экономическими ресурсами и реализующими тем самым собственные интересы.

Экономические субъекты активны. В ходе своей деятельности они ставят конкретные цели, принимают самостоятельно основные хозяйственные решения, участвуют в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Таким образом, к экономическим субъектам относят как производителей, так и потребителей экономических благ, а также тех, кто организует функционирование хозяйства для достижения общественного благосостояния. Условно их подразделяют на микро- и макросубъектов.

Экономическая система не существует вне человеческого общества, поэтому в ней действует множество субъектов. Субъектами экономической системы являются участники, которые функционируют в этой системе, чьи потребности, интересы и цели в ней реализуются. Поскольку субъектов много, но определенные из них имеют близкие либо однозначные функции в

экономической системе или же имеют совпадающие интересы и цели, все множество субъектов делая на большие группы.

К экономическим субъектам относятся домашние хозяйства (отдельные лица и их семьи), предприятия (фирмы), государство (органы государственного управления). При этом домашние хозяйства и фирмы относятся к рыночным агентам, а государство к нерыночным.

Домашние хозяйства. Домашнее хозяйство представляет собой экономическую единицу в составе одного или нескольких лиц, которая самостоятельно принимает решения, стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей, является собственником какого-либо фактора производства (прежде всего рабочей силы), обеспечивает воспроизводство рабочей силы (людей).

Домашнее хозяйство получает доход, продавая принадлежащие ему факторы производства (сырье, услуги труда), сдавая в аренду принадлежащие ему землю и средства производства (машины, оборудование, помещения и т.д.). Доход домашнего хозяйства может состоять из заработной платы, арендной платы, прибыли индивидуального предприятия, процента от ценных бумаг и т.д.

Одной из функций домашнего хозяйства является ведение семейного хозяйства, что представляет собой организацию производственной деятельности семьи. Семья – это осознанно организованная на основе родственных связей группа людей, жизнедеятельность которых осуществляется для реализации социальных, экономических и духовных потребностей семьи и общества в целом. В реальной жизни есть семьи-одиночки, состоящие из одиноких мужчин или женщин, самостоятельно ведущих свое домашнее хозяйство.

Полученные от ведения домашнего хозяйства доходы используются на приобретение необходимых товаров, а также создание резервного фонда. Как потребители, домашние хозяйства независимы, т.е. они вправе принимать решения самостоятельно, но эта зависимость ограничивается размерами доходов.

Предпринимательство (бизнес). Предпринимательство (бизнес) – это инициативная, новационная деятельность экономических субъектов, принимающих на себя риск, направленная на получение прибыли. Представляет собой хозяйствующий субъект, реализующий собственные интересы путем производства и реализации товаров и услуг. Предприятие (фирма) как субъект хозяйствования является юридическим лицом, имеет в собственности или управлении имущество, необходимое для осуществления деятельности. Инициатива. Готовность к риску (вероятность убытков).

Организаторские способности (лидерство). Упорство (стремление к получению прибыли). Творческое мышление (введение новаций). Общие черты предпринимателей (качества) Предпринимательская деятельность без образования юридического лица (индивидуальный предприниматель) с образованием юридического лица (организационно-правовая форма).

Предприятия (фирмы), в отличие от домашних хозяйств, в основном осуществляют производственную деятельность, а также инвестирование. Они различаются по формам собственности, размерам и масштабам производства, видам производственной деятельности и т.д. Предприятия занимаются предпринимательской, коммерческой деятельностью, цель которой заключается в извлечении прибыли. Основная задача некоммерческой организации – это удовлетворение потребностей людей.

Государство. Государство — представлено различными правительственными учреждениями, осуществляющими юридическую и политическую власть для обеспечения в случае необходимости контроля над хозяйственными субъектами и над рынком для достижения общественных целей. Государство стремится максимизировать общественную полезность.

Государство непосредственно реализует общественный экономический интерес через механизм создания государственной системы гарантий для населения; организует и финансирует социально-культурные сферы деятельности, участвует в социальном согласовании интересов работников и предпринимателей; формирует и реализует социально-экономические программы. Экономический интерес государства проявляется также в функционировании государственного сектора экономики.

Самое большое значение в хозяйственной жизни имеет государство. Как экономический субъект государство собирает налоги с домохозяйств и фирм, использует средства госбюджета для закупки товаров и услуг, необходимых для жизнедеятельности государственных органов, на содержание государственного сектора экономики, на социальные нужды общества. Кроме того, государство располагает большими природными ресурсами, имуществом, которые активно использует в интересах общества. Его вмешательство в экономику осуществляется в многообразных формах, и поэтому можно сказать, что государство есть экономический агент, который действует совместно с индивидуальными экономическими субъектами и группами.

Какую бы группу субъектов мы не рассматривали – предприятие ли, домашнее хозяйство, государство – везде главной фигурой является человек. Это – важная особенность экономической системы. Так, без человека нет производительных сил. Средства производства тоже напрямую связаны с

человеком: он их создает, воспроизводит и совершенствует. А такая составная производительных сил как наука без человека вообще не существует.

Человек занимает центральное место во всех структурных частях этой системы, он – ее связующее звено, главный субъект. Это отчетливо прослеживается и в других подсистемах. Так, без человека нет и не может быть экономических отношений. Без человека не функционируют и движущие силы развития экономической системы.

Человек – не только и не столько средство, но он сам – результат экономического развития, более того – цель экономической системы. Не человек для экономики, а экономика для человека. Тогда и экономика будет не только сферой производства вещей, товаров и прибылей, а и сферой производства и развития, совершенствования самого человека. Тогда и оцениваться экономика будет не только приростом производительности труда или объема продаж, но и тем, насколько она способствует совершенствованию человека.

2.4. Факторы производства и их виды

Факторы производства – это основные компоненты, используемые в процессе производства продукции, работ, услуг. Традиционно выделяют следующие факторы производства:

1. Земля — это естественные (природные) ресурсы, необходимые для существования человеческого общества и используемые в хозяйстве.
2. Цена, выплаченная за пользование землей, называется рентой.
3. Труд — целесообразная, сознательная деятельность человека, направленная на удовлетворение потребностей индивида и общества. В процессе этой деятельности человек при помощи орудий труда осваивает, изменяет и приспособливает к своим целям предметы природы, использует механические, физические и химические свойства предметов и явлений природы и заставляет их взаимно влиять друг на друга для достижения заранее намеченной цели.

В процессе целенаправленной трудовой деятельности человек (субъект труда) с помощью созданных им орудий труда преобразует предмет труда в необходимый ему продукт. Продукт труда обусловлен спецификой предмета (материала), уровнем развития орудий, целью и способом его осуществления.

Цена, выплаченная за труд, называется заработной платой.

Капитал (от лат. capitalis — главный, доминирующий, основной) — совокупность имущества, используемого для получения прибыли.

Направление активов в сферу производства или оказания услуг с целью извлечения прибыли называют также капиталовложениями или инвестициями. Самостоятельный термин капитал в современном бухгалтерском учёте не используется, но есть ряд близких показателей финансового анализа.

Например, собственный капитал — это разница между стоимостью активов компании и суммой её обязательств. Обычно эта величина формируется за счёт уставного капитала (взноса владельцев компании), добавочного капитала (переоценка имущества, эмиссионный доход), нераспределённой прибыли и резервов (формирующихся из прибыли).

Плата за использование чужих денег, или капитала, называется процентом.

Предпринимательские способности — это фактор, связывающий воедино остальные ресурсы производства, экономический ресурс, в состав которого следует включать предпринимателей, предпринимательскую инфраструктуру, а также предпринимательскую этику и культуру. В свою очередь, к предпринимателям относятся, прежде всего, владельцы компаний, менеджеры, не являющиеся их собственниками, а также организаторы бизнеса, сочетающие в одном лице владельцев и управляющих. Используют также термин «предпринимательский потенциал». В целом предпринимательский потенциал можно охарактеризовать как потенциальные возможности по реализации предпринимательских способностей людей. Уникальность значения предпринимательства состоит в том, что именно благодаря ему приходят во взаимодействие прочие экономические ресурсы — труд, капитал, земля, знания. Инициатива и умение предпринимателей, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие экономические ресурсы, стимулировать экономический рост.

Вознаграждение предпринимателя за риск, новые идеи и усилия, которые он вкладывает в бизнес, это прибыль.

Информация (от лат. information — разъяснение, изложение) — ресурс, используемый в экономических процессах. Информация, овеществляясь во всех компонентах системы производительных сил общества, выступает составным элементом всех моментов процесса труда — и предметом труда, и средством труда, и составной частью живого труда. Многофункциональность информации и возможностей быстрого перевоплощения из одних моментов процесса труда в другие обеспечивают данной производительной силе одну из ведущих ролей в развитии системы производительных сил современного общества. На протяжении всей истории человечества люди в процессе

преобразования окружающего мира преобразуют и овеществленную в нём информацию. Изменяя русла рек, человек преобразует их физико-географические параметры. Возводя дома, он видоизменяет информацию, содержащуюся в рельефе земной поверхности. Выводя новые сорта растений и породы животных, человек преобразует содержащуюся в их генотипе информацию. Обладание достоверной информацией является необходимым условием для решения стоящих перед экономическим субъектом проблем. Вместе с тем даже полная информация не является гарантией успеха. Умение использовать полученные сведения для принятия наилучшего при сложившихся обстоятельствах решения характеризует такой ресурс, как знания. Носителями этого ресурса выступают квалифицированные кадры в сфере управления, продажи и обслуживания покупателей, технического обслуживания товара. Именно этот ресурс дает наибольшую отдачу в бизнесе.

2.5. Издержки производства

Наиболее общее понятие издержек производства определяется как затраты, связанные с привлечением экономических ресурсов, необходимых для создания материальных благ и услуг. Природа издержек определяется двумя ключевыми положениями. Во-первых, любой ресурс ограничен. Во-вторых, каждый вид ресурса, используемого в производстве, имеет хотя бы два альтернативных способа применения. Для удовлетворения всего многообразия потребностей экономических ресурсов никогда не бывает достаточно (что и обуславливает проблему выбора в экономике). Любое решение об использовании неэкономических ресурсов в производстве того или иного блага связано с необходимостью отказа от использования этих же ресурсов для производства каких-то иных товаров и услуг. Все издержки в экономической науке принимаются как альтернативные (или вмененные). Это означает, что стоимость любого ресурса, вовлекаемого в материальное производство, определяется по его стоимости при наилучшем из всех возможных вариантов использования данного фактора производства.

С точки зрения предпринимателя, экономические издержки — выплаты, которые фирма осуществляет поставщику ресурсов, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Эти выплаты, которые фирма несет из своего кармана, могут быть внешними и внутренними. В этой связи можно говорить о внешних (явных, или денежных) и внутренних (неявных, или имплицитных) издержках.

Трансформационные издержки — это издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате чего мы получаем продукт, который обладает определенной ценностью.

В трансформационные издержки входят также определенные элементы измерения и планирования. Обычно на них не обращают внимания или относят к транзакционным издержкам, тогда как они могут относиться к чистой технологии.

Транзакционные издержки — издержки, обеспечивающие переход прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав. В отличие от трансформационных издержек, транзакционные издержки не связаны с самим процессом создания стоимости.

Обычно выделяют пять основных форм транзакционных издержек:

- издержки поиска информации;
- издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- издержки измерения;
- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- издержки оппортунистического поведения.

Альтернативные (вмененные) издержки — затраты, обусловленные использованием экономических ресурсов в производстве данного товара, оцененные с точки зрения потерянной возможности использования тех же самых ресурсов в других целях.

Внешние издержки — плата за ресурсы поставщикам, не принадлежащим к числу владельцев данной фирмы. Например, заработная плата наемного персонала, плата за сырье, энергию, материалы и комплектующие, предоставляемые сторонними поставщиками, и т. п. Фирма может использовать определенные ресурсы, принадлежащие ей самой.

Внутренние издержки — издержки на собственный, самостоятельно используемый ресурс. Внутренние издержки равны денежным платежам, которые могли бы быть получены предпринимателем за собственные ресурсы при наилучшем из всех альтернативных вариантов их использования. Речь идет о некоторых доходах, от которых предприниматель вынужден отказаться, организуя свое дело. Предприниматель не получает эти доходы, так как не продает принадлежащие ему ресурсы, а использует их для своих нужд. Создавая собственный бизнес, предприниматель вынужден отказаться от некоторых видов доходов. Например, от заработной платы, которую он мог бы получить в случае работы по найму, если бы не работал на собственном предприятии. Или от процента на принадлежащий ему капитал, который он мог бы получить в кредитной сфере, если бы не

вкладывал эти средства в свое дело. Неотъемлемым элементом внутренних издержек является нормальная прибыль предпринимателя.

Определение прибыли. Нормальная прибыль

Прибыль отражает приращение первоначально авансированной стоимости в производственно-хозяйственную деятельность организации для обеспечения ее деятельности. Она определяется соотношением доходов и расходов организации.

Нормальная прибыль – это среднерыночная прибыль, позволяющая сохранять позиции на рынке.

В общем виде прибыль определяется как разность между совокупной выручкой (совокупным доходом) и совокупными издержками:

$$TR - TC = \pi,$$

где

TR – совокупная выручка;

TC – совокупные издержки;

π – прибыль.

Издержки бывают внешними (явными, бухгалтерскими) и внутренними (неявными). К внешним издержкам относится стоимость израсходованных ресурсов, оцененная в текущих ценах их приобретения.

Бухгалтерская прибыль = Совокупная выручка – Внешние издержки.

Внутренними издержками являются: издержки на ресурсы, принадлежащие самому предпринимателю; нормальная прибыль, которая приходится на такой ресурс, как предпринимательские способности.

Экономическая прибыль = Бухгалтерская прибыль – Внутренние издержки.

Внешние и внутренние издержки в сумме образуют экономические, или альтернативные, издержки. Они равны сумме доходов, которую можно получить при наиболее выгодном из всех альтернативных способов использования ресурсов.

Совокупный доход (TR) – это сумма дохода, получаемого фирмой от продажи определенного количества блага:

$$TR = P * Q,$$

где

P – цена; Q – проданное количество благ.

Средний доход (AR) – доход, приходящийся на единицу проданного блага.

В условиях совершенной конкуренции средний доход равен рыночной цене.

Предельный доход (MR) – приращение дохода, которое возникает за счет бесконечно малого увеличения выпуска продукции.

Прибыль как экономическая категория и показатель деятельности организации имеет характерные особенности.

Во-первых, она характеризует экономическую эффективность, конечный финансовый результат деятельности организации. На величину прибыли и ее динамику воздействуют зависящие и не зависящие от организации факторы. К факторам, зависящим от организации, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования. Практически вне сферы воздействия организации находятся конъюнктура рынка, финансовая политика государства, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Прибыль организации после уплаты налогов и других обязательных платежей должна быть достаточной для выплаты дивидендов, расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития организации, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль — один из источников формирования бюджетов разных уровней. Налог на прибыль наряду с другими доходными поступлениями в бюджет используется для финансирования выполнения государством своих функций, реализации государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

Издержки производства в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде все издержки выступают в качестве переменных, поскольку в течение долгосрочного временного интервала могут изменяться объемы не только постоянных, но и переменных затрат. Анализ долгосрочного временного интервала осуществляется на базе долгосрочных средних и предельных издержек.

Долгосрочные средние издержки – это издержки на единицу объема выпуска, которые можно изменять оптимальным образом.

Стоит отметить, что особенность изменения долгосрочных средних издержек – их первоначальное снижение с расширением производственных мощностей и ростом объема производства. При этом ввод больших мощностей в итоге приводит к росту долгосрочных средних издержек. Изменение долгосрочных средних издержек предполагает изменение масштабов производства.

С данными изменениями связано понятие «эффекта масштаба». Эффект масштаба может быть положительным, отрицательным и постоянным.

Стоит сказать – положительный эффект масштаба (экономия от масштаба) возникает при такой организации производства, когда долговременные средние издержки снижаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции. Именно такая организация производства возможна только при условии специализации производства и управления. Крупные масштабы производства позволяют рациональнее использовать труд специалистов по управлению благодаря более глубокой специализации производства и управления. Другое важное условие экономии, обусловленной масштабом производства, – применение эффективной технологии.

Причиной возникновения отрицательного эффекта масштаба служит нарушение управляемости чрезмерно крупного производства. В данных условиях долговременные средние издержки возрастают по мере увеличения объема выпускаемой продукции.

В условиях, когда долговременные средние издержки не зависят от объемов выпускаемой продукции, возникает постоянный эффект масштаба.

Долгосрочные предельные издержки связаны с производством дополнительной единицы продукции, когда допускается возможность изменения всех факторов производства оптимальным образом. Изменение предельных издержек можно представить графически в виде кривой долгосрочных предельных издержек (см.рис. 2)

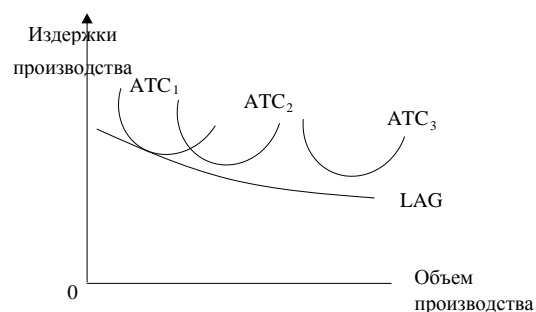


Рис. 2 Кривая средних издержек в долгосрочном периоде

Данная кривая показывает прирост издержек, связанных с производством дополнительной единицы продукции, когда все факторы

производства будут переменными. Краткосрочные кривые предельных издержек, которые соответствуют любому фиксированному производству, будут ниже долгосрочной кривой предельных издержек для низких объемов производства, но выше – для высоких объемов производства, при которых убывающая отдача существенна. Долгосрочная кривая предельных издержек будет расти медленнее, чем краткосрочные кривые предельных издержек любого отдельно взятого производства. Объясняется это тем, что все виды затрат в долгосрочном периоде будут переменными и убывающая отдача оказывается менее значимой. Кривая долгосрочных предельных издержек пересекается с кривой долгосрочных средних издержек в минимальной точке.

Исходя из всего выше сказанного, мы приходим к выводу, что долгосрочный период для фирмы будет достаточным для того, чтобы фирма могла успеть изменить количество всех используемых ресурсов, включая размеры предприятия. Поэтому все издержки в долгосрочном периоде считаются переменными.

Издержки производства в краткосрочном периоде. Деление ресурсов на постоянные и переменные позволяет выделить краткосрочный и долгосрочный периоды в деятельности фирмы.

Период, в течение которого фирма в состоянии изменить лишь часть ресурсов (переменные), а другая часть остается неизменными (постоянные), называется краткосрочным периодом. В краткосрочном периоде объем выпуска фирмы зависит исключительно от изменения переменного ресурса.

Период, в течение которого фирма может изменить количество всех используемых ею ресурсов, называется долгосрочным.

Продолжительность краткосрочного и долгосрочного периода может быть неодинаковой в различных сферах производства. Там, где объем постоянных ресурсов невелик, а характер производства позволяет легко менять постоянные ресурсы, краткосрочный период длится не более нескольких месяцев (швейная, пищевая промышленность, розничная торговля и т.д.). Для других отраслей краткосрочный период может составлять 1-3 года (автомобильная промышленность, авиастроение, угледобыча) или даже от 6 до 10 лет (электроэнергетика).

Краткосрочная функция производства показывает максимальный объем выпуска, который фирма может произвести, изменяя количество и комбинацию переменных ресурсов, при данном количестве постоянных ресурсов.

Постоянные издержки – это затраты производителя, которые в краткосрочном периоде остаются неизменными вне зависимости от

изменения величины объема производства. Постоянные издержки связаны с самим существованием производственного оборудования фирмы и должны быть поэтому оплачены, даже если фирма ничего не производит. К постоянным издержкам, как правило, относится оплата обязательств по облигационным займам, рентные платежи, часть отчислений на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы, а также жалование высшему управленческому персоналу и будущим специалистам фирмы.

Отношение постоянных затрат к объему выпуска называется величиной средних постоянных издержек. Средние постоянные издержки – постоянные затраты на производство единицы выпуска.

Поскольку сумма постоянных издержек, по определению, независима от объема производства, средние постоянные издержки будут падать по мере увеличения количества производимой продукции. С ростом объема производства данная сумма постоянных издержек распределяется на большее и большее количество продуктов.

Переменные издержки представляют собой издержки, общая величина которых на данное время находится в непосредственной зависимости от объема производства и реализации, а также их структуры при производстве и реализации нескольких видов продукции.

Пропорциональные переменные издержки. Под пропорциональными понимают переменные издержки, которые изменяются в относительно той же пропорции, что и производство, и реализация.

Управление издержками предприятия включает в себя следующие моменты: умение четко определить величину расходов предприятия (включая знание того, где, когда и в каких объемах расходуются ресурсы предприятия); умение определять дополнительную потребность в финансовых ресурсах для обеспечения бесперебойного финансирования затрат на производство; умение эффективно использовать денежные средства, вложенные в затраты на производство.

Таким образом, процесс управления издержками производства можно определить, как умение экономить ресурсы и максимизировать отдачу от них.

Систематическое снижение издержек – основное средство повышения прибыльности функционирования фирмы. В условиях рыночной экономики, когда финансовая поддержка убыточных предприятий является не правилом, а исключением, как это было при административно-Окомандной системе, исследование проблем уменьшения издержек производства, разработка рекомендаций в этой области – один из краеугольных камней экономической теории.

Можно выделить следующие основные направления снижения издержек:

- производства во всех сферах национальной экономики;
- использование достижений НТП;
- совершенствование организации производства и труда;
- государственное регулирование экономических процессов.

Таким образом, снижение издержек:

- во-первых, является важнейшим источником роста прибыли предприятия, а, следовательно, увеличения размера средств, направляемых на расширение, техническое перевооружение производства, разработку и внедрение новых видов продукции, на социальное обеспечение членов трудового коллектива и удовлетворение интересов собственника имущества предприятия;
- во-вторых, обеспечивает возможность уменьшения цен на изделие, а это важнейшее условие конкурентной борьбы на рынке; при наличии конкуренции побеждает тот, кто может предложить на рынке товар лучшего качества по более низкой цене; снижение цен позволяет предприятию привлечь большее число покупателей, занять большую долю на рынке, потеснив конкурентов, и увеличить общую массу прибыли за счет роста объема продаж;
- в-третьих, уменьшает потребность в оборотных средствах, что позволяет увеличить расходы на производственные и социальные нужды предприятия.

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение рыночной экономики.
2. Каковы преимущества и в чем состоят негативные стороны рыночной экономики?
3. Что относится к экономическим субъектам?
4. Дайте определение факторов производства.
5. Что такое экономические издержки?
6. Маржиналистская революция в экономической науке.
7. Австрийская школа в экономической науке.
8. Кейнсианская революция и ее исторические и теоретические предпосылки.
9. Послевоенная эволюция кейнсианства.
10. Исторические условия возникновения неолиберализма и его основные школы.
11. Современный консерватизм и его школы.

Тест для самопроверки

1. Основным источником дохода на землю является:
 - a) заработная плата;
 - b) процент;
 - c) рента;
 - d) социальное пособие.
2. Плата за использование капитала называется:
 - a) прибылью
 - b) рентой
 - c) процентом
 - d) доходом
3. Бригада строителей относится к такому фактору производства, как
 - a) земля
 - b) капитал
 - c) труд
 - d) предпринимательские способности
4. Организация деятельности частной школы относится к такому фактору производства, как
 - a) земля
 - b) капитал
 - c) труд
 - d) предпринимательские способности
5. Фирма осуществляет производство и установку пластиковых окон. К капиталу как средству производства фирмы относится (-ятся)
 - a) штат мастеров по установке окон
 - b) связи с клиентами фирмы
 - c) администрация фирмы
 - d) оборудование для производства окон
6. Что такое переменные издержки?
 - a) период, в течение которого фирма в состоянии изменить лишь часть ресурсов
 - b) период времени, в течение которого фирма решает первую группу вопросов
 - c) это когда предприятия всегда имеют возможность доказать, что они

работают в особых условиях и отраслевые нормативы для них неприемлемы

7. Что такое постоянные издержки?
 - a) это затраты производителя, которые в краткосрочном периоде остаются неизменными вне зависимости от изменения величины объема производства.
 - b) период, в течение которого фирма в состоянии изменить лишь часть ресурсов
 - c) правильный ответ а и b

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

7. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
8. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
9. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
10. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
11. Лукасьян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
12. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

12. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
13. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
14. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.

15. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
16. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
17. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасьян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
18. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
19. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
20. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
21. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
22. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с

Интернет ресурсы:

9. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
10. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
11. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
12. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.
13. Библиотека проекта "Московский Либертариум" <http://www.libertarium.ru/libertarium/library/> Собрание книг и статей либеральной направленности (по экономике, праву, свободе мысли и др.).

14. Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) [<http://www.aup.ru/>] Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.
15. Электронная Библиотека по бизнесу, финансам, экономике и смежным темам <http://www.finbook.biz/>
16. Перечни других Интернет-ресурсов, включая учебники по экономической теории на сайтах www.vuznet.ru/biblio/ <http://www.econ05-2001.ru/biblio.php>

ТЕМА 3. ОСНОВЫ АНАЛИЗА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

3.1. Понятие спроса

Спрос — это зависимость между ценой и количеством товара, который покупатели могут и желают купить по строго определенной цене, в определенный промежуток времени, а так же потребность, не только подтвержденная деньгами, но и «выведенная» на рынок. Полным спросом на товар является совокупность спросов на этот товар по различным ценам.

Величина спроса (объем спроса) представляет собой количество товара, которое готов приобрести покупатель по конкретной цене, а полный спрос на товар — это готовность потребителя приобрести товар при всевозможных ценах, то есть, функциональная зависимость величины спроса от цены.

Кривая спроса — кривая, показывающая, какое количество экономического блага готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени.

Функция спроса — функция, определяющая спрос в зависимости от влияющих на него различных факторов.

Виды спроса по степени удовлетворения:

1. Реальный спрос представляет собой размер фактической реализации товаров за определенный срок, выраженный в натуральных или стоимостных показателях. Он определяется суммой денежных средств, направляемых на покупку товаров при определенном уровне цен на них.
2. Удовлетворенный (или реализованный) спрос составляет основную часть платежеспособной потребности. Он меньше реального спроса на величину неудовлетворенного спроса на товар.
3. Неудовлетворенный спрос — это предъявленный на товары спрос, который не был удовлетворен по любой причине: отсутствие в продаже, низкое качество, высокая цена и т.п.

Неудовлетворенный спрос может быть:

- явным — когда покупатель, имея определенные финансовые возможности, не может приобрести нужный ему товар по разным причинам;
- скрытым — проявляется при покупке товара или услуги, которые не являются полноценными заменителями отсутствующего товара или услуги либо вообще не связаны с ним отношениями взаимозаменяемости;

- отложенным — отложенный на время по разным причинам спрос. К примеру — необходимость накопления определенной суммы денег для покупки конкретных товаров, обязательная покупка товара к конкретному событию и т.п.

По периодичности возникновения рассматривают:

- повседневный спрос — предъявляется практически ежедневно (продукты питания, мыло);
- периодический — предъявляется через определенные промежутки времени (обувь, одежда);
- эпизодический — предъявляется изредка, «от случая к случаю» (ювелирные изделия, деликатесы).

Кроме того, выделяют:

1. Формирующийся спрос — это спрос на новые и малоизвестные товары и услуги, складывающийся по мере изучения покупателями потребительских свойств товаров, их качества, упаковки и т.п., а также под воздействием мер, предпринимаемых производителями и посредниками для продвижения этих товаров.
2. Потенциальный спрос — потенциально возможный объем спроса покупателей данного торгового предприятия на все товары, определенные группы товаров или на определенную марку товара. Он отражает возможность потребителей направить определенную сумму денег на приобретение товаров и услуг.
3. Совокупный спрос — это реальный объем товаров, которые потребители, предприятия и правительство готовы приобрести при данном уровне цен. Совокупный спрос может быть приравнен к емкости рынка.

Виды спроса в зависимости от намерений покупателей В зависимости от намерений покупателей выделяют:

- спрос устойчивый (консервативный, твердо сформулированный, жесткий) — заранее обдуманый спрос, предъявляется на определенный товар и не допускает его замены каким-либо другим, даже однородным товаром. Обычно устанавливается на товары повседневного потребления, постоянно воспроизводимые в тех же количествах и ассортименте (на хлеб, молоко и т.п.);
- альтернативный (неустойчивый, мягкий, компромиссный) спрос формируется окончательно в магазине в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром и его особенностями. Альтернативный спрос допускает взаимозаменяемость товаров в пределах товарной группы или подгруппы (кондитерские изделия, обувь);

- импульсный (спонтанный) спрос — предъявляется покупателями без предварительного обдумывания, возникает непосредственно в местах продажи под воздействием рекламы, выкладки товаров или предложений продавца. Чаще всего это спрос на малоизвестные или новые товары.

При спросе негативном большинство покупателей на данном рынке отвергает товар вне зависимости от его качества (керосин для ламп, некоторые канцелярские товары и т.д.).

При спросе нерегулярном сбыт колеблется на сезонной, ежедневной и даже почасовой основе (спрос на зонты, лекарства и т.п.).

Спрос повышенный превышает возможности производства и импорта в его удовлетворении.

Виды спроса в зависимости от влияния цены В зависимости от влияния цены различают:

- спрос эластичный имеет тенденцию к изменению при изменении цены на товар или дохода населения (спрос на автомобили, электробытовые товары и т.д.);
- спрос неэластичный имеет тенденцию оставаться неизменным вне зависимости от изменения доходов населения и цены на товар (спрос на товары, обеспечивающие жизнедеятельность человека — товары потребительской корзины).

Эти основные формы спроса в отдельности или в совокупности формируют конъюнктуру рынка.

Конъюнктура рынка – соотношение спроса и предложения на рынке товаров и услуг. Следует учитывать социально-психологические аспекты проявления спроса и в соответствии с этим принимать окончательное решение о закупке и формах реализации товара.

Закон спроса гласит: при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены. Закон спроса не действует в трех случаях:

- при ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен;
- для некоторых редких и дорогостоящих товаров, которые покупаются как средство вложения денег;
- при переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары.

Спрос формируется под влиянием множества факторов, которые можно объединить в следующие группы:

- экономические факторы, уровень развития производства товаров, денежные доходы населения, уровень розничных цен и их соотношение, степень достигнутой обеспеченности товара;

- социальные факторы: социальная культура общества,
- профессиональный состав населения, уровень развития культуры и т.п.;
- демографические факторы, численность населения, соотношение между городским и сельским населением, половозрастной состав, размер и состав семьи, миграция населения;
- природно-климатические факторы, географические и климатические условия, традиции, условия быта и т.п.;
- политические факторы, непредвиденные чрезвычайные ситуации.

На изменение спроса влияют и неценовые факторы:

- изменение денежных доходов населения;
- изменение цен на товары-заменители;
- экономическая политика правительства;
- изменение потребительских предпочтений.

Парадоксы закона спроса. Как правило, чем выше цена, тем ниже величина спроса, и наоборот, но в некоторых случаях отмечается так называемый парадоксальный спрос — повышение величины спроса с ростом цены. Как правило, чем выше цена, тем ниже величина спроса, и наоборот. В некоторых случаях отмечается так называемый парадоксальный спрос — повышение величины спроса с ростом цены. Это наблюдается в случаях расточительного потребления, целью которого является демонстрация богатства (дорогие автомобили, модная одежда, ювелирные украшения). Товары, спрос на которые ведет себя таким образом, называют «Товарами Веблена».

Другое исключение относится к противоположному концу спектра: потребители в очень бедных странах могут начать покупать меньше низкокачественных продуктов, например, риса, если цена на них снизится. Это объясняется тем, что потребители смогут потратить оставшиеся деньги (после удешевленной покупки) на другие, более разнообразные продукты.

Подобные товары называются «товарами Гиффена» по той причине, что влиятельный экономист Альфред Маршалл приписал, возможно ошибочно, честь открытия этого исключения из закона спроса сэру Роберту Гиффену. Эффект Джиффена – Парадоксальный рост спроса на какой-либо конкретный товар при повышении цены на этот товар. Явление впервые описал английский экономист Джиффен. Парадокс действует в конкретной экономической обстановке, а именно в условиях резкого обнищания значительной массы населения, когда при росте цены на один продукт первой необходимости, например, хлеб, люди отказываются от покупки мяса или фруктов, которые еще дороже, и таким образом спрос на хлеб возрастает,

несмотря на его подорожание. При снижении цены на хлеб проявляется спрос на другие продукты, а спрос на хлеб снижается.

3.2. Понятие предложения

Предложение – способность и желание продавцов продать определенное количество товара по данной цене. Предложение характеризуется, в первую очередь, величиной предложения – количеством товаров, которое продавцы хотят и могут продать по данной цене. Таким образом, у них должно быть желание (согласие на продажу товара по данной цене) и возможность (наличие необходимого числа товаров) для продажи товара в данном количестве.

Можно рассматривать как индивидуальное предложение (предложение конкретного продавца), так и общую величину предложения (предложение всех продавцов, присутствующих на рынке). В экономике изучается, в основном, общая величина предложения на какой-либо товар. В макроэкономике также рассматривается совокупное предложение – общая величина предложения всех товаров всеми продавцами, действующими на данном рынке. Как правило, предложение товара подчиняется закону предложения.

Закон предложения – закон, в соответствии с которым при увеличении цены на товар предложение этого товара повышается при прочих неизменных факторах.

Он может иметь исключения. Так, для целого ряда товаров сдерживающим фактором роста производства является ограниченность ресурсов. При достижении границы максимального использования ресурсов никакой рост цен не сможет увеличить производство, а с ним и предложение товаров.

Закон предложения имеет общепринятое в экономической науке графическое отображение в виде графика предложения.

График предложения – график, показывающий зависимость величины предложения от цены. Каждой величине цены соответствует свое значение величины предложения. Эту зависимость можно выразить графически в виде кривой предложения (линии предложения) на графике предложения.

Кривая предложения – непрерывная линия на графике предложения, на которой каждой величине цены соответствует определенная величина предложения. Линия предложения на графике может выглядеть различным образом, в зависимости от товара. Иногда она изображается в виде прямой, а чаще – в виде кривой, напоминающей гиперболу. При этом кривую часто

изображают так, что она как бы имеет вертикальную асимптоту. Этим хотят подчеркнуть ограниченный характер производственных возможностей: существует предел производства каждого продукта, такая величина выпуска, которая не может быть достигнута даже при самых высоких затратах, поскольку ресурсы носят ограниченный характер. Кривую предложения обычно изображают лишь в начальной или центральной ее части, не доводя линию до участков чересчур высокой цены на товар, поскольку такие ситуации являются, как правило, умозрительными и изучение предложения в них носит характер предположений. Кривая предложения может менять свою форму, смещаясь вправо или влево, под влиянием неценовых факторов.

Факторы предложения (детерминанты предложения) – факторы, влияющие на величину предложения. Основным детерминантом является цена товара, влияющая на предложение в соответствии с законом предложения. Кроме того, существует ряд других факторов, которые принято называть неценовыми факторами предложения.

Неценовые факторы предложения (неценовые детерминанты предложения) – факторы, влияющие на величину предложения, и не связанные с ценой товара. При изменении неценовых факторов изменяется величина предложения при заданных величинах цены; таким образом, изменяется кривая предложения. В этом случае обычно говорят о смещении кривой предложения.

При росте предложения кривая смещается вправо, при уменьшении – влево.

К неценовым факторам относят:

1. *Уровень технологии.* Развитие технологий приводит к повышению уровня ресурсоотдачи – на единицу ресурсов можно получить больше продукции. Например, внедрение поточной линии приводит к тому, что выпуск продукции в расчете на одного рабочего возрастает. Таким образом, с ростом уровня технологии растет производство товаров, а значит, и их предложение.
2. *Цены ресурсов.* Цена на ресурсы существенно влияет на величину предложения. Рост цен на ресурсы вызывает рост себестоимости продукции, и, как следствие, увеличение цены, по которой производители готовы продавать свои товары. Таким образом, цена на ресурсы находится в обратной зависимости к величине предложения товара.
3. *Величина налогов.* Налоги влияют на прибыль производителя; для того, чтобы компенсировать рост налогов, производители увеличивают цену продукции. Этот фактор наиболее значим для тех товаров, которые

облагаются высоким налогом. Например, государство обычно облагает большими налогами производство алкогольных напитков и табачных изделий, с тем, чтобы ограничить потребление этих товаров, или же изделия из меха диких животных – с тем, чтобы предотвратить их истребление.

4. *Количество производителей.* При увеличении числа производителей какого-либо продукта предложение будет расти. С ростом числа производителей происходит исчерпание дешевых ресурсов. Вновь появляющиеся на рынке фирмы вынуждены будут использовать более дорогие ресурсы, например, при исчерпании ресурсов местного сырья придется завозить его издалека, что увеличит затраты. Такие товары уже невыгодно продавать по прежней цене, а это значит, что предложение по данной цене не увеличится.

5. *Ожидания производителя.* Предложение может изменяться в зависимости от потребительских ожиданий относительно будущих цен на товары, сырье, изменения налоговых ставок и прочего. Например, фермеры могут придерживать продажу пшеницы, ожидая, что цена на нее увеличится. Однако возможен и обратный эффект – в ожидании повышения цен производители могут наращивать производство.

6. *Цены на другие товары.* Производители находятся в постоянном поиске наиболее выгодного вложения капитала. При повышении цены на какой-либо товар он становится привлекательным для капиталовложений, и происходит приток капитала в сферу его производства. Таким образом, одним из неценовых факторов предложения товара являются цены на другие товары: если они растут, будет происходить отток капитала в сферу их производства, и, соответственно, уменьшение предложения данного товара, и наоборот.

Эластичность предложения — степень изменения в количестве предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменения в их цене. Процесс возрастания эластичности предложения в долгосрочном и краткосрочном периодах раскрывается через понятия мгновенного, краткосрочного и долгосрочного равновесия.

Коэффициент эластичности предложения — числовой показатель, отражающий степень изменения количества предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменения в их цене.

Эластичность предложения зависит от:

- особенности производственного процесса (позволяет производителю расширить производство товара при повышении цены на него или переключиться на выпуск другого товара при снижении цен);

- временного фактора (производитель не в состоянии быстро реагировать на изменения цен на рынке);
 - зависит и от (не)способности данного товара к длительному хранению.
- Виды эластичности предложения по цене:
- абсолютно неэластичное предложение. Изменение цены совершенно не влияет на величину предложения. Это возможно в краткосрочном периоде;
 - неэластичное предложение. Величина предложения изменяется в меньшей степени, чем цена.
 - предложение с единичной эластичностью
 - эластичное предложение
 - абсолютно эластичное предложение. Величина предложения изменяется бесконечно при незначительно малом изменении цены, что также характерно для долгосрочного периода.

3.3. Рыночное равновесие и его виды

Рыночное равновесие — ситуация на рынке, когда спрос на товар равен его предложению; объем продукта и его цену называют равновесными или ценой рыночного клиринга. Такая цена имеет тенденцию в отсутствие изменений спроса и предложения оставаться неизменной.

Рыночное равновесие характеризуется равновесной ценой и равновесным объемом.

Равновесная цена (англ. equilibrium price) — цена, при которой объем спроса на рынке равен объему предложения. На графике спроса и предложения она определяется в точке пересечения кривой спроса и кривой предложения.

Равновесный объем (англ. equilibrium quantity) — объем спроса и предложения товара при равновесной цене.

Общая теория равновесия базируется на следующих постулатах:

- основным инструментом жизни общества служит регулируемый рынок, а важнейшим видом деятельности является производство товаров и услуг;
- экономическая деятельность осуществляется в условиях свободной конкуренции под контролем государства, а цены складываются под влиянием спроса и предложения;
- цель производителей — получение максимальной прибыли;

- цель потребителей — получение максимальной полезности при минимальных затратах в удовлетворении своих потребностей;
- макроэкономическое равновесие выступает как результат совместных действий государства и бизнеса, факторов производства, спроса и предложения.

В настоящее время существует достаточно много моделей макроэкономического равновесия, специфику которым придают авторские взгляды на проблему и попытки кристаллизовать в них главные экономические интересы субъектов экономической деятельности. Из всей их совокупности можно выделить некоторые основополагающие модели - это рыночное равновесие спроса и предложения и равновесная цена

Рынки передают информацию в форме цен людям, которые покупают и продают товары и услуги. Продавцы и покупатели планируют свою деятельность на основе этой информации и своих знаний. Как показывают кривые спроса и предложения, при каждой данной цене люди планируют купить или продать определенные количества товара.

На каждом рынке существует множество продавцов и покупателей, каждый из которых планирует свои действия независимо от других. Если планы продавцов и покупателей совпадают, то никому не приходится эти планы изменять, устанавливается равновесная цена, которая устраивает одновременно и покупателя, и продавца. При цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж — такое равенство существует при любой цене. При цене равновесия количество продукции, в пределах которого потребители намерены продолжать делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители намерены продолжать поставлять на рынок.

Поместим рассмотренные нами ранее кривые спроса и предложения в одной системе координат (см.рис. 3).

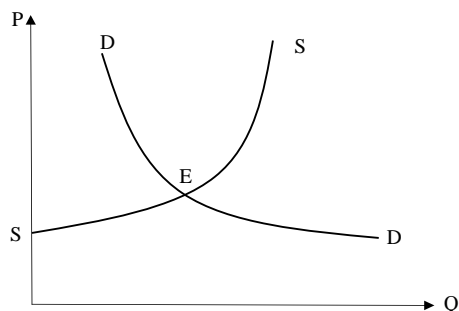


Рис. 3 Кривые спроса и предложения

Точка пересечения кривых спроса (DD) и предложения (SS) есть точка равновесия (E). В этой точке объем спроса равен объему предложения. Здесь фиксируется формирующаяся при этих условиях равновесная цена. Положение на рынке, при котором количество товаров или услуг, которые хотят приобрести потребители, абсолютно идентично количеству товаров и услуг, которые желают предложить производители, есть рыночное равновесие. Однако равенство спроса и предложения — это скорее теоретическая абстракция, позволяющая нам выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночного механизма, ибо в реальной хозяйственной практике такое совпадение бывает весьма редким.

Отклонения от рыночного равновесия могут быть в следующих формах:

- избыточный спрос, когда количество благ, спрашиваемых на рынке, превышает количество предлагаемых;
- избыточное предложение, когда количество благ, предлагаемых на рынке, превышает количество спрашиваемых.

Если рыночная цена превышает равновесное значение, то существует избыточное предложение товаров, и это заставляет продавцов снижать цену. Если рыночная цена ниже равновесного значения, то имеет место избыточный спрос на товары, и это заставляет продавцов повышать цену. В любом случае продавцы и покупатели имеют определенные ожидания относительно рыночной цены. В состоянии экономического равновесия хозяйствующий субъект — производитель или покупатель — не имеет стимулов к изменению своего экономического поведения. Если же рыночная цена не равна равновесной, то действия покупателей и продавцов двигают ее в направлении равновесной цены.

В реальной жизни рыночные условия изменяются очень быстро. Существует ряд факторов, которые, помимо цены, воздействуют либо на объем спроса, либо на объем предложения. В результате равновесие будет достигаться при других значениях цены. Возможны следующие 4 варианта:

- уменьшение спроса под влиянием неценовых факторов ведет к падению равновесной цены и объема предложения;
- увеличение спроса под влиянием неценовых факторов повышает равновесную цену и объем предложения;
- уменьшение предложения под влиянием неценовых факторов ведет к повышению равновесной цены и сокращению объема спроса;
- увеличение предложения под влиянием неценовых факторов ведет к падению равновесной цены и расширению объема спроса.

Свободное движение цены в соответствии с изменением спроса и предложения, приводит к тому, что товары, проданные на рынке, распределяются в соответствии со способностью покупателей оплатить цену, предлагаемую производителем. Если спрос превышает предложение, то цена будет расти до тех пор, пока спрос не перестанет превышать предложение. Если предложение больше, чем спрос, то на рынке совершенной конкуренции цена будет снижаться до тех пор, пока все предлагаемые товары не найдут своих покупателей

Рассмотрим виды рыночного равновесия. Равновесие бывает устойчивым и неустойчивым. Если после нарушения равновесия рынок приходит в состояние равновесия и устанавливаются прежние равновесные цена и объём, то равновесие называют устойчивым. Если после нарушения равновесия устанавливается новое равновесие и изменяется уровень цен и объём спроса и предложения, то равновесие называют неустойчивым.

Виды устойчивости:

1. Абсолютная
2. Относительная
3. Локальная (колебания цен происходят, но в определённых пределах)
4. Глобальная (Устанавливается при любых колебаниях)

Как правило, в статических моделях рассматривают мгновенный, краткосрочный, долгосрочный периоды деятельности экономических субъектов. Динамические модели непосредственно учитывают фактор времени. Все переменные в подобных моделях являются функциями времени (например: скорость изменения цены или скорость изменения объема).

Рассмотрим динамическую модель рыночного равновесия с использованием прямых функций спроса.

Пусть t — время, тогда процесс нащупывания или установления равновесия по Вальрасу¹ можно записать следующим уравнением:

$$\frac{Dp}{dt} = h Q_d p - Q_s(p) = h\Delta Q_d(p)$$

$\Delta Q_d(p)$ — избыток спроса при цене p

h — положительный коэффициент

Если величина спроса больше величины предложения, то есть избыток больше нуля (ситуация товарного дефицита), то производная цены по времени (скорость изменения цены) будет также больше нуля и, следовательно, цена будет расти. Если же величина спроса меньше величины

предложения, то есть избыток спроса меньше нуля (ситуация затоваривания рынка), то производная будет меньше нуля, и значит цена будет падать.

Только при условии $\Delta Q_d(P) = 0$ устанавливается рыночное равновесие.

Исследование динамики объемов спроса и объемов предложения при заданных ценах.

Пусть реальная рыночная цена P_1 будет выше цены равновесия P_e , как это представлено на рис. 4.

При этой цене объем спроса составит Q_d^1 , а объем предложения Q_s^1 .

$$Q_s^1 > Q_d^1$$

Возникает избыток предложения, и на рынке возникает тенденция к понижению цены.

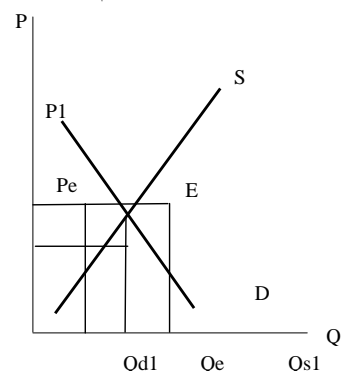


Рис. 4 Равновесие по Вальрасу (рыночная цена выше цены равновесия)

Напротив, если рыночная цена (P_2) установится ниже цены равновесия, возникает дефицит товаров, и цена будет иметь тенденцию к повышению (см.рис.5).

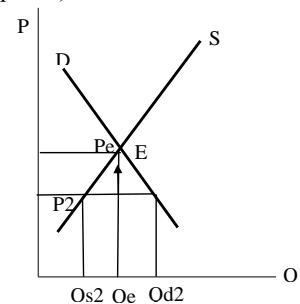


Рис. 5 Равновесие по Вальрасу (рыночная цена ниже цены равновесия)

¹ Леон Вальрас (1834-1910) Франко-швейцарский экономист, основатель математического направления экономического анализа.

Таким образом, условие равновесия по Вальрасу, это равенство величины спроса величине предложения.

$$Q_d(P) = Q_s(P)$$

Равновесие по Маршаллу

Альфред Маршалл (1842-1924) английский экономист, профессор Кембриджского университета, основатель Кембриджской школы в экономической теории.

При альтернативном подходе исследуются обратные функции спроса (предложения).

$$P_d = P_d(Q)$$

$$P_s = P_s(Q)$$

То есть упор делается на ценах спроса и ценах предложения при заданном объеме.

Пусть реальный объем продаж Q ниже равновесного уровня Q_e , тогда цена спроса P_d , отражающая готовность покупателей приобрести этот товар, будет выше цены предложения P_s . Это будет стимулировать продавцов увеличивать объем продаж.

И наоборот, если объем продаж Q_2 выше равновесного уровня Q_e то цена спроса P_d , будет меньше цены предложения P_s , $P_d < P_s$

Подобная рыночная ситуация заставит продавцов сократить объем продаж до точки равновесия (см.рис. 6)

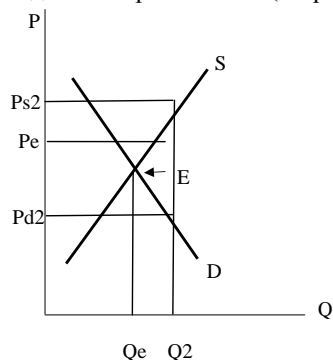


Рис. 6 Рыночное равновесие по Маршаллу (объем продаж выше рыночного объема)

Условие равновесия по Маршаллу представляет собой равенство цены спроса цене предложения:

$$P_d(Q) = P_s(Q)$$

Современная экономическая теория оперирует функциями спроса и предложения по Вальрасу, то есть прямыми функциями, а их графики изображаются по Маршаллу. Между тем, двойственность в подходах практически не оказывает влияние на результаты анализа спроса и предложения.

Паутинообразная модель равновесия

Стабильность или нестабильность рыночного равновесия может быть проанализирована при помощи, так называемой паутинообразной модели.

Данная модель предполагает следующие допущения:

- величина спроса зависит от цен текущего периода, величина предложения — от цен предшествующего периода.
- функции спроса и предложения являются линейными,
- функции спроса и предложения не меняются во времени

Рыночное равновесие и государство. Государственное воздействие может осуществляться через использование таких мер как:

1. Государственные дотации
2. Цены равновесия и нового большего равновесного объема
3. Установление фиксированных цен. Последствия государственного вмешательства в рыночные цены зависит от того, фиксируются ли цены выше или ниже точки равновесия.
4. Ниже цены равновесия (на социально значимые товары, в целях не допустить их чрезмерного роста) — в результате возникает дефицит
5. Выше цены равновесия (защита производителей какой-либо отрасли, сельского хозяйства) — избыток предложения

Паутинообразная модель рыночного равновесия может с достаточной степенью применяться лишь к определенной продукции, так как не учитывает ряд важных факторов (климатические условия, изменения спроса потребителей). Однако, она показывает зависимость функционирования рынка от времени реакции в сфере предложения и формы кривой предложения и спроса.

Вопросы для самопроверки

1. Совокупный спрос. Неценовые факторы совокупного спроса. Мультипликатор автономных расходов.
2. Совокупное предложение. Неценовые факторы совокупного предложения.
3. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD-AS). Эффект храповика.
4. Особенности трех сегментов кривой совокупного предложения.

5. Дайте определение спроса.
6. Дайте определение предложения.
7. Рыночное равновесие – это?
8. Эластичен или неэластичен по цене спрос на следующие товары: хлеб, соль, автомобили, бензин, квартиры, драгоценности, электроэнергия?
9. Как влияет изменение цен на общую выручку в условиях эластичного и неэластичного спроса?

Тест для самопроверки

1. Закон спроса предполагает, что:
 - a) превышение предложения над спросом вызовет снижение цены;
 - b) если доходы у потребителей растут, они покупают больше товаров;
 - c) кривая спроса обычно имеет положительный наклон;
 - d) когда цена товара падает, объем планируемых покупок растёт.
2. Рост цен на материалы, необходимые для производства товара х, вызовет:
 - a) сдвиг кривой спроса вверх (или вправо);
 - b) сдвиг кривой предложения вверх (или влево);
 - c) сдвиг кривой спроса и кривой предложения вверх;
 - d) сдвиг кривой предложения вниз (или вправо).
3. Рыночный спрос не испытывает влияния:
 - a) доходов потребителей;
 - b) цен на взаимосвязанные товары;
 - c) цен на ресурсы;
 - d) численности покупателей.
4. Если спрос падает, кривая спроса сдвигается:
 - a) вниз и влево;
 - b) по вращению часовой стрелки;
 - c) вверх и вправо;
 - d) против вращения часовой стрелки.
5. Изменение какого фактора не вызывает сдвига кривой спроса:
 - a) вкусов и предпочтений потребителей;
 - b) размеров или распределения национального дохода;
 - c) цены товара;
 - d) численности или возраста потребителей?

6. Кривая, показывающая, какое количество экономического блага готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени:

- a) спроса
- b) предложения
- c) рыночного равновесия
- d) нет правильного варианта

7. Какой вид спроса относится к классификации по степени удовлетворения?

- a) реальный
- b) повседневный
- c) потенциальный
- d) периодический

8. Что относится к неценовым факторам предложения?

- a) уровень технологии
- b) количество производителей
- c) цены ресурсов
- d) все варианты

9. Рыночное равновесие – это?

- a) цена, при которой объём спроса на рынке равен объёму предложения.
- b) объём спроса и предложения товара при равновесной цене.
- c) ситуация на рынке, когда спрос на товар равен его предложению
- d) степень изменения в количестве предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменения в их цене

10. Какие бывают виды рыночного равновесия?

- a) устойчивые и неустойчивые
- b) постоянные и переменные
- c) долгосрочные и краткосрочные
- d) локальные и глобальные

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

13. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
14. Балакоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Балакоев. - М.: Омега-

- Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
15. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
16. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
17. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
18. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

23. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
24. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
25. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с
- Корогодин, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодин. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
26. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
27. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
28. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
29. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
30. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
31. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
32. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с

33. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с

Интернет ресурсы:

17. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
18. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
19. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
20. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.
21. Библиотека проекта "Московский Либертариум" [http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание книг и статей либеральной направленности \(по экономике, праву, свободе мысли и др.\)](http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.)).
22. Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) [<http://www.aup.ru/>] Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.

ТЕМА 4. ОБЩЕЕ ПОНЯТИЕ О МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ РАВНОВЕСИИ И ЕГО СТРУКТУРЕ

4.1. Совокупный спрос

Совокупный спрос — это объем товаров и услуг (объем национального продукта, совокупность конечных товаров), который потребители, предприятия и правительство готовы купить (на которые предъявляется спрос на рынках страны) при данном уровне цен (в данный момент времени, при данных условиях).

Совокупный спрос (AD) – это сумма планируемых расходов на приобретение конечной продукции: это реальный объем производства, который потребители готовы купить при данном уровне цен. Основным фактор, влияющий на совокупный спрос – общий уровень цен. Их взаимосвязь отражается кривой совокупного спроса, которая показывает изменение суммарного уровня всех расходов в экономике в зависимости от изменения уровня цен. Зависимость между реальным объемом производства и общим уровнем цен является отрицательной или обратной. Почему? Чтобы ответить на этот вопрос необходимо выделить основные составляющие совокупного спроса: потребительский спрос (C), инвестиционный спрос (I), спрос со стороны государства (G) и чистый экспорт (X), и проанализировать воздействие изменения цен на эти составляющие.

$$AD = C + I + G + e$$

где

C – спрос на население страны на потребительские товары;

I – спрос предприятий на инвестиции;

G – государственные закупки;

e – экспортируемый спрос.

Потребление: с ростом уровня цен реальная покупательская способность падает, в результате чего потребители будут чувствовать себя менее состоятельными и соответственно будут покупать меньшую долю реального выпуска по сравнению с той, которую они купили бы прежнем уровне цен.

Инвестиции: рост уровня цен приводит, как правило, к росту процентных ставок. Кредит становится более дорогим, а это удерживает формы от осуществления новых инвестиций, т.е. повышение уровня цен, воздействуя на процентные ставки, приводит к уменьшению второй составляющей совокупного спроса – реального объема инвестиций.

Государственные закупки товаров и услуг: в той степени, в которой расходные статьи госбюджета определяются в номинальном денежном выражении, реальная величина государственных закупок при повышении уровня цен также будет сокращаться.

Чистый экспорт: при росте уровня цен в одной стране импорт из других стран будет расти, а экспорт из этой страны – сокращаться, в результате реальный объем чистого экспорта снизится

4.2. Совокупное предложение

Совокупное предложение – реальный объем национального продукта, который может быть произведен при различном (определенном) уровне цен (см. рис.7).

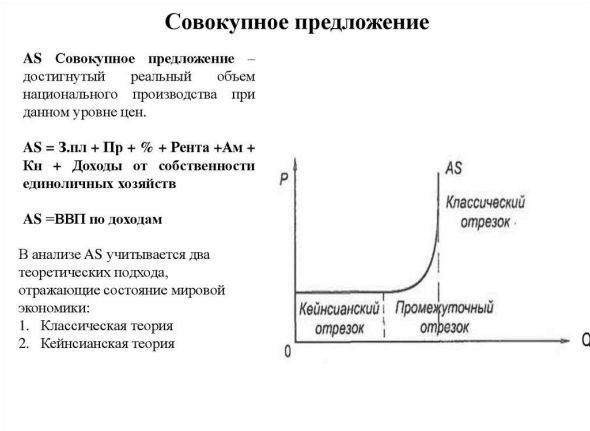


Рис. 7 Совокупное предложение

Закон совокупного предложения – при более высоком уровне цен у производителей возникают стимулы увеличения объема производства и соответственно увеличивается предложение изготавливаемых товаров.

Неценовые факторы совокупного предложения:

1. Изменение цен на ресурсы;
2. Наличие внутренних ресурсов;
3. Цены на импортные ресурсы;
4. Господство на рынке;
5. Изменение в производительности;
6. Изменение правовых норм;

7. Налоги с предприятий и субсидий;
8. Государственное регулирование.

4.3. Равновесный объем производства и равновесный уровень цен

Совокупный спрос и предложение воздействуют на установление равновесного общего уровня цен и равновесного объема производства в экономике в целом.

При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем большую часть национального продукта захотят приобрести потребители.

Зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального продукта, на который предъявляется спрос, выражается графиком совокупного спроса, который имеет отрицательный наклон.

На динамику потребления национального продукта влияют ценовые и неценовые факторы. Действие ценовых факторов реализуется через изменение в объеме совокупного спроса на товары и услуги и графически выражается движением вдоль кривой совокупного спроса от точки А к точке В. неценовые факторы вызывают изменение в совокупном спросе, сдвигая кривую совокупного спроса влево или вправо до AD_1 или AD_2 .

Ценовые факторы совокупного спроса кроме уровня цен:

1. Эффект процентной ставки. При постоянной денежной массе увеличения уровня цен вызовет увеличение процентной ставки, так как растет потребность в деньгах у потребителей для покупок товаров, у производителей для оплаты ресурсов. Но возросшие процентные ставки сократят потребительские расходы и инвестиции, то есть произойдет сокращение совокупного спроса на реальный объем национального продукта.
2. Эффект богатства. Рост уровня цен сокращает реальную стоимость, или покупательную способность, финансовых активов с фиксированной стоимостью, которой владеют покупатели. В результате снижаются потребительские расходы и совокупный спрос.
3. Эффект импортных закупок. При увеличении цен внутри страны на отечественные товары падает спрос на отечественные товары, а на более дешевые импортные увеличивается. Одновременно снижается экспорт товаров за границу. Все это приведет к снижению совокупного спроса на отечественные товары и наоборот. (см рис. 7)

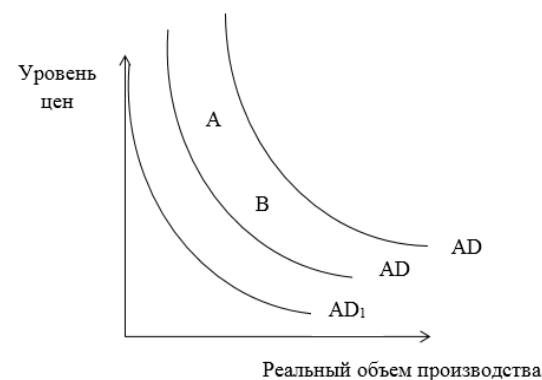


Рис. 8 Эффект импортных покупок

Неценовые факторы влияющие на совокупный спрос:

Потребительские расходы, которые зависят от:

- благосостояние потребителей;
- ожидания потребителей;
- задолженности потребителя;
- налогов;

Инвестиционные расходы, к которым относят:

- изменение процентных ставок;
- ожидаемые прибыли от инвестиций;
- налоги с предприятий;
- новые технологии;
- избыточные мощности;
- государственные расходы;
- расходы на чистый экспорт;
- национальный доход других стран;
- валютные курсы.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое совокупный спрос и совокупное предложение?
2. Назовите компоненты совокупного спроса.
3. Напишите формулу совокупного спроса.
4. В чем заключается смысл закона совокупного предложения?
5. Перечислите ценовые факторы совокупного спроса.
6. Какие неценовые факторы влияют на совокупный спрос?

7. Рыночный спрос и его факторы. Функция спроса. Предложение и величина предложения. Цена предложения
8. Рыночное предложение и его факторы. Функция предложения. Предложение и величина предложения. Цена предложения.
9. Предложение в мгновенном, краткосрочном и длительном периодах.
10. Равновесие на рынке благ.
11. Равновесная цена и равновесный объем.
12. Дефицит и излишек как ценовые явления.
13. Излишек потребителя и излишек производителя.
14. Эластичность спроса и эластичность предложения.
15. Прямая и перекрестная эластичность спроса по цене.

Тест для самопроверки

1. Совокупный спрос – это:

- a) спрос всех домашних хозяйств;
- b) сумма планируемых расходов;
- c) суммарный спрос домашних хозяйств;
- d) верного ответа нет.

2. К ценовым факторам совокупного спроса относится:

- a) эффект богатства;
- b) эффект государственных расходов;
- c) эффект импортных закупок;
- d) верны a) и b).

3. Верны ли следующие утверждения:

- a) совокупный спрос равен сумме плановых расходов на товары и услуги;
- b) совокупные расходы включают два основных элемента;
- c) воздействие неценовых факторов означает движение вдоль кривой совокупного спроса.

4. Эффекты импортных закупок – это обратная связь между чистым объемом экспорта страны и существующим в ней уровнем цен, а также уровнем цен в других странах:

- a) да;
- b) нет.

5. Снижение кривой совокупного спроса – результат:

- a) эффекта реальных кассовых остатков;
- b) эффекта процентной ставки;
- c) эффекта импортных закупок;
- d) все ответы верны.

6. Кейнс утверждает, что объем потребительских расходов в стране зависит прежде всего:

- a) от местожительства потребителя;
- b) от возраста членов семьи;
- c) от темпов прироста предложения денег;
- d) от уровня национального дохода.

7. Какое из перечисленных отношений выражает прямую зависимость:

- a) отношение между потребительскими расходами и располагаемым доходом;
- b) отношение между сбережениями и располагаемым доходом;
- c) отношение между потребительскими расходами и численностью населения;
- d) отношение между сбережениями и уровнем процентной ставки
- e) все ответы верны

8. Если реальная процентная ставка увеличится, то:

- a) кривая спроса на инвестиции сдвинется вправо;
- b) кривая спроса на инвестиции сдвинется влево;
- c) кривая спроса на инвестиции переместится вверх;
- d) инвестиционные расходы сократятся.

9. Эффект процентной ставки – это эффект:

- a) Маршалла;
- b) Фишера;
- c) Кейнса;
- d) Пигу.

10. Компонентом совокупного спроса не является:

- a) государственные закупки;
- b) инвестиционные расходы;
- c) потребительские расходы;
- d) налоги.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков, В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
12. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..

14. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
15. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
16. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
17. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
18. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
19. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
20. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
21. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
22. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
23. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
24. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
25. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
26. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
27. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
28. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с

- 29.Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
- 30.Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
- 31.Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с

Интернет ресурсы:

- 32.Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
- 33.Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eup.ru>
- 34.Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
- 35.Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru>Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.
- 36.Библиотека проекта "Московский Либертариум" <http://www.libertarium.ru/libertarium/library/>Собрание книг и статей либеральной направленности (по экономике, праву, свободе мысли и др.).
- 37.Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) [<http://www.aup.ru/>] Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.

ТЕМА 5. КАПИТАЛ ИНВЕСТИЦИИ

5.1. Инвестиционный спрос и факторы его определяющие, виды и формы инвестиций

Инвестиционный спрос – спрос на инвестиционные товары: машины, оборудование, строительные материалы, услуги строительных фирм. Он возникает из намерения или планов фирм по увеличению своего физического капитала, а также товарных запасов. Спрос на инвестиции является частью совокупного спроса в экономике, наряду с потребительским спросом. Его величина зависит при прочих равных условиях от уровня реальных процентных ставок: чем они выше, тем инвестиционный спрос ниже, и наоборот, а также от динамики цен. Инфляция ведет к понижению инвестиционного спроса, а при ее очень высоком темпе, при гиперинфляции – к фактическому прекращению инвестиционного спроса.

Виды и формы инвестиций. Формы инвестиций и их основные виды, которые осуществляют различные предприятия, в виду своего многообразия требуют определенной классификации. С целью систематизации планирования и анализа инвестиции группируют по определенным классификационным видам (признакам).

Формы инвестиций определяются критериями, которые положены в их основу. Другими словами, базисно – типологическими признаками на момент классификации видов инвестиций выступают объекты, в которые будут вкладываться средства.

Если рассматривать инвестиции в объекты вложений капитала, то можно выделить два, из основных форм инвестиций:

1. Реальные;
2. Финансовые.

Реальные инвестиции – совокупность вложений в имеющиеся реальные экономические активы, к примеру, в материальные ресурсы, а также в нематериальные активы. Однако, такие формы инвестиций, беспрекословно осуществляются в виде капиталовложений и в литературе по экономике могут встречаться как капиталобразующие инвестиционные вклады.

Финансовые инвестиции – некое вложение средств во всевозможные финансовые активы, к примеру, долевые участия, всевозможные банковские депозиты и паи, ценные бумаги. В итоге , различают три формы инвестиций данного вида, и каждая из них имеет некоторые специфические особенности:

Первый вид, это вложение капиталов в совместные предприятия. Основные цели данного вида инвестиций, это не сколько получение

достаточно высокого дохода от вложений, сколько внедрение своих форм финансового влияния на компании для обеспечения стабильного формирования своих операционных прибылей. Этот вид финансовых инвестиций предполагает самую тесную связь и глубокое внедрение в операционную деятельность компании и способствует развитию производственной инфраструктуры, упорядочению хозяйственно-стратегических связей непосредственно с поставщиками материала и сырья, расширению возможности проникновения на разные региональные рынки с целью реализации там своей продукции и т.д. Данная форма финансовых инвестиций одновременно является и более оперативной, но менее капиталоемкой.

Следующий вид финансовых инвестиций предполагает вложение капитала в доходные денежные инструменты. Цели этой формы инвестиций – эффективное использование собственных временно свободных денежных активов компании. Основные виды таких инвестиций – депозитные вклады в коммерческих банках.

И третий вид финансовых инвестиций – прямое вложение финансов в доходные виды различных фондовых инструментов. Основной целью данной формы финансового инвестирования будет генерация инвестиционных прибылей. Хотя иногда ее используют для установления финансового контроля над определенными компаниями в процессе решения различных стратегических задач. Данное направление на сегодняшний день считается наиболее перспективным. Характеризуется оно сложением средств в свободно обращающиеся на фондовых рынках разнообразные ценные бумаги.

Прямые и портфельные инвестиции, их формы и основные виды. По цели инвестиционных вкладов различают прямые и непрямые (портфельные) инвестиции.

Прямое инвестирование – это вложение средств преимущественно в уставной капитал компании. Целью таких вложений является установление непосредственного управления и контроля над самим объектом инвестирования. Данные формы инвестиций направлены не только для получения прибылей от вложений, но еще и на обеспечение будущих интересов в финансовой сфере и расширение влияния.

Следует отметить, что прямые инвестиции, являются капиталовложениями, направленными установить непосредственный контроль и грамотное управление объектами самого инвестирования, могут быть вложены и в финансовые инструменты, а не только в экономические реальные активы. Управление объектом инвестирования в таких случаях

достигается путем закупа контрольного пакета ценных бумаг компании либо иными формами участия.

А вот портфельными инвестициями, называют вложения средств в экономические активы. Цели таких инвестиций – диверсификация рисков и извлечение доходов. Чаще всего основные виды таких инвестиций характеризуется капиталовложением в ценные бумаги, которые принадлежат всевозможным эмитентами, а также в другие подобные активы.

Зачастую с портфельными инвестициями пересекаются в реальных с финансовыми инвестициями. При этом следует отметить, что в некоторых случаях прямыми инвестициями считают вложение капиталов непосредственно в производство, а портфельными – покупку ценных бумаг. Другими словами, критерии классификации в данном случае – это характеристики объектов инвестирования.

Помимо этого, к производственным вложениям нельзя относить исключительно прямые инвестиции, т.к. некоторые портфельные инвестиции, например инвестиции в акции какого-либо производственного предприятия в момент их первоначального размещения, также предназначаются для привлечения в производство средств инвесторов.

Иногда различные формы инвестиций смешиваются по причине отсутствия строгих критериев, применяемых при их распределении.

Как уже отмечали – реальные и иные финансовые вложения осуществляют в зависимости от самих объектов инвестирования, а основные виды прямых и портфельных инвестиций зависят от совершенно иного критерия – самой цели инвестирования. А вот портфельные инвестиции скорее ориентированы на доход от текущих вложений капитала.

Основные виды инвестирования по срокам, разделяют на:

1. Долгосрочные вложения;
2. Среднесрочные вложения;
3. Краткосрочные вложения.

Долгосрочные инвестиции подразумевают вложение капитала на срок 3 года и более, среднесрочные – от года до трех, а краткосрочные – не более чем 1 год.

Частные (негосударственные) инвестиции, это вложение средств уже частными инвесторами, осуществляющими предприятия с негосударственной формой собственности и простые граждане.

Смешанные формы инвестиций – это совместные вложения средств отечественных и иностранных субъектов.

Иностранные инвестиции – вклады средств организациями, гражданами, фирмами других государств и в частности иностранными государствами в целом.

Также формы инвестиций подразделяют по региональному признаку – вложения в пределах страны и далее. Другими словами, различают национальные (внутренние) инвестиции, предполагающие на территории данной страны и зарубежные инвестиции- предполагающие вложения в сами объекты инвестирования, находящиеся на территории других стран.

Формы инвестиций, подразделяющиеся по видам риска. Существуют такие формы инвестиций, которые подразделяют на виды рисков: консервативные умеренные и агрессивные.

Отличительной чертой умеренных инвестиций (умеренно агрессивных) является средняя степень риска даже при достаточной ликвидности и прибыльности от вложений. Для агрессивных инвестиций характерна очень высокая степень риска. Характеризуются такие инвестиции низкой ликвидностью, но при этом высокой прибыльностью.

Так как инвестиционная деятельность является очень важным процессом, то следует остановиться на еще одном классификационном критерии – сфере вложения средств. По данному критерию различают такие формы инвестиций: производственные и непроизводственные. Для современной экономической системы определяющее значение имеют производственные инвестиции, которые обеспечивают прирост и воспроизводство общественного и индивидуальным капиталом.

5.2. Кейнсианская теория инвестиций

Кейнсианская теория инвестиций предполагает, что именно колебания объемов инвестиций являются движущей силой экономических циклов. В свою очередь по мнению Кейнса, уровень инвестиций основывается во многом на такой категории, как склонность к сбережению, особенно предельная склонность к сбережению, которая колеблется по времени и странам. Это та доля дополнительной единицы дохода, которая направляется на сбережение.

Для сравнения ожидаемых прибылей со стоимостью капитального имущества Кейнс использует предельную эффективность капитала. Под предельной эффективностью капитала он понимал такую ставку процента, которая уравнивает дисконтированную стоимость ожидаемых доходов со стоимостью капитального имущества. Указанную роль предельной эффективности капитала можно продемонстрировать в следующей формуле:

$$K = \frac{\sum_{t=1}^n P R_t}{(1 + R)^t}$$

Где

K – стоимость капитального имущества;

PR_t – ожидаемая прибыль (чистая);

R – предельная эффективность капитала;

t – годы, в течение которых должно использоваться капитальное имущество.

Предельная эффективность индивидуального капитала зависит от нормы доходности капитального имущества, то есть от соотношения:

$$P = \frac{PR}{K}$$

Чем выше норма доходности капитального имущества, тем выше ставка процента, которая способна уравнивать стоимостью ожидаемых прибылей. Каждый вид капитального имущества имеет неодинаковую норму доходности и поэтому неодинаковую предельную эффективность капитала.

Кейнс различал предельную эффективность индивидуального капитала и предельную эффективность совокупного капитала. При этом роль предельной эффективности совокупного капитала играет высокая предельная эффективность индивидуальных капиталов. В широком контексте роль предельной эффективности совокупного капитала играет такой уровень дохода, который является максимальным среди всех возможных вариантов инвестиций.

Чтобы вложения средств в инвестиционный проект были экономически целесообразными, процентная ставка, по которой покупаются инвестиционные средства, должна быть ниже ставки процента, которая играет роль предельной эффективности капитала, то есть $i < R^*$. Только при этом условии действительно дисконтированная стоимость капитального имущества, вследствие чего инвестор, кроме окупаемости своих средств, получит дополнительный доход. Это означает, что предельная эффективность капитала служит верхней границей для процентной ставки, которая является ценой инвестиций.

Итак, когда процентная ставка снижается, инвестиционный спрос растет. Это свидетельствует о том, что инвестиции находятся в обратной зависимости от процентной ставки, уровень которой не может превышать предельной эффективности капитала. Исходя из этого кейнсианскую функцию инвестиций можно выразить следующим уравнением:

$$I = f(i < R^*)$$

5.3. Способы принятия инвестиционных решений

Выбор наиболее эффективного способа инвестирования начинают с определения возможных вариантов. Альтернативные проекты поочередно сравнивают друг с другом и выбирают наилучший из них с точки зрения доходности, безопасности и надежности.

При решении вопроса об инвестировании целесообразно определить, куда выгоднее вкладывать капитал: в производство, недвижимость, приобретение товаров для перепродажи, ценные бумаги или в валюту. Поэтому при инвестировании рекомендуют соблюдать следующие выработанные практикой правила (принципы):

1. Принцип финансового соотношения сроков: получение и расходование средств должны происходить в установленные сроки, а капитальные вложения с длительными сроками окупаемости целесообразно финансировать за счет долгосрочных заемных средств;
2. Принцип сбалансированности рисков – особенно рисковые инвестиции целесообразно финансировать за счет собственных средств;
3. Принцип предельной рентабельности – рекомендуют выбирать такие капитальные вложения, которые обеспечивают инвестору достижение максимальной (предельной) доходности при допустимом уровне риска;
4. Правило приемлемого баланса рисков и рентабельности;
5. Чистая прибыль от данного вложения капитала должна превышать ее величину от помещения денежных средств на банковский депозит;
6. Рентабельность инвестиций всегда должна быть выше среднегодового темпа инфляции;
7. Рентабельности конкретного инвестиционного проекта с учетом фактора времени всегда больше доходности альтернативных проектов;
8. Рентабельность активов предприятия после реализации проекта возрастает и в любом случае превышает среднюю ставку банковского процента по заемным средствам

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{сумма ЧП от реализации проекта}}{\text{средняя стоимость активов предприятия в расчетном периоде}}$$

Рассмотренный и принятый к реализации проект должен соответствовать стратегии поведения предприятия на товарном рынке с точки зрения формирования рациональной ассортиментной структуры производства, сроков окупаемости капитальных затрат, наличия финансовых

источников покрытия издержек производства и обращения и обеспечения стабильности поступления доходов в течение периода эксплуатации объекта.

Инвестиции в реальные проекты – длительный по времени процесс.

Поэтому при их оценке необходимо учитывать:

1. Рискованность проектов – чем выше срок окупаемости капитальных затрат, тем выше инвестиционный риск;
2. Стоимость денег во времени;
3. Привлекательность проекта по сравнению с альтернативными вложениями капитала с точки зрения максимизации дохода и роста курсовой стоимости акций компании при минимальном уровне риска, так как эта цель для инвестора определяющая.

Используя указанные правила на практике, инвестор может принять обоснованное решение, отвечающее его стратегическим целям.

5.4. Внутренняя норма рентабельности

Внутренняя норма рентабельности – это коэффициент, который применяется, чтобы рассчитать эффективность вложений инвестиций. Он позволяет реально оценить, насколько благоразумно вложение средств в развитие какого-либо проекта, и объективно демонстрирует ставку дисконта, при которой чистая ставка впоследствии будет приравниваться к нулю.

Под этим значением понимается показатель минимальной рентабельности тогда, когда изучаемый инвестиционный проект дает прогноз, что желаемая минимальная стоимость капитала либо норма прибыли компании будет выше минимального показателя внутренней рентабельности.

Внутренняя норма рентабельности (IRR – Internal rate of return) определяется из следующего соотношения:

$$\frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - \text{Investments} = 0$$

где

Investments – начальные инвестиции;

CF_t – чистый денежный поток месяца t ;

N – длительность проекта, месяцы;

IRR – внутренняя норма рентабельности.

Проект считается приемлемым, если рассчитанное значение IRR не ниже требуемой нормы рентабельности, которая определяется инвестиционной политикой компании. При IRR, равном ставке дисконта, NPV равен нулю.

На практике Российского финансового анализа для расчета внутренней нормы рентабельности, применяется более простой метод:

$$\text{Внутренняя норма} = \frac{\text{чистая текущая стоимость}}{\text{цена начальных инвестиций}} \times 100\%$$

Работа некоторых предприятий полностью зависит от определенных основных средств, поэтому для повышения эффективности деятельности нужно рассчитать и рентабельность основных средств. Для этого применяется формула:

$$\text{Рос} = \frac{\text{Чп}}{\text{Ос}}$$

где

Рос – рентабельность основных средств;

Ос – стоимость основных средств;

Чп – чистая прибыль.

Это значение позволяет получить информацию о том, какая часть чистого дохода приходится на единицу стоимости основных средств предприятия.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое инвестиционный спрос?
2. Какие виды и формы инвестиций вы знаете?
3. Дайте определения реальным и финансовым инвестициям.
4. Способы и методы принятия инвестиционных решений.
5. Внутренняя норма рентабельности
6. Какие принципы рекомендуют соблюдать при инвестировании?
7. Политика формирования инвестиционных ресурсов
8. Инвестиционная стратегия предприятия в современных условиях хозяйствования
9. Понятие инвестиционного анализа, цели, задачи, основные направления
10. Прогнозирование потребности в общем объеме инвестиционных ресурсов
11. Инвестиционный процесс: понятие, основные стадии, их характеристика
12. Порядок обоснования целесообразности инвестиций

Тест для самопроверки

1. Инвестиционный спрос – это спрос на:

- a) инвестиционные товары;
- b) инвестиционные услуги;
- c) инвестиционные монеты;
- d) брокерские услуги.

2. Прямое инвестирование – это:

- a) самостоятельная покупка золота в слитках;
- b) инвестиции в саморазвитие;
- c) покупка облигаций на бирже;
- d) участие в уставном капитале.

3. Инвестиции на 2 года считаются:

- a) долгосрочными;
- b) среднесрочными;
- c) краткосрочными;
- d) годовыми.

5. Какой принцип не относится рекомендуемым инвестициям?

- a) принцип финансового соотношения сроков;
- b) принцип сбалансированности рисков;
- c) принцип абстрагирования;
- d) принцип предельной рентабельности.

6. Что необходимо учитывать при оценке инвестиций в реальные проекты?

- a) стоимость денег во времени;
- b) рискованность проектов;
- c) привлекательность проекта по сравнению с альтернативными вложениями капитала;
- d) все ответы верны.

7. Инвестиции бывают:

- a) нефинансовые;
- b) финансовые;
- c) рискованные;
- d) интеллектуальные.

8. По степени риска инвестиции можно разделить на:

- a) мирные;
- b) опасные;
- c) агрессивные;
- d) смешанные.

9. Смешанные формы инвестиций – это совместные вложения средств:

- a) акции и облигации;
- b) валюта и драгоценные металлы;
- c) отечественных и иностранных субъектов;
- d) частных лиц и государства.

10. Какого вида инвестиций не бывает:

- a) частные;
- b) иностранные;
- c) смешанные
- d) местные

10. К реальным инвестициям относятся:

- a) вложения средств в оборотный капитал;
- b) вложения в основной капитал;
- c) вложения средств в ценные бумаги;
- d) вложения в нематериальные активы.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.

6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков, В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
12. Капканшиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканшиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : КноРус, 2014. - 379 с..
14. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
15. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
16. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
17. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
18. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
19. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.

20. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
21. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
22. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
23. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
24. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
25. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с.
26. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасьян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
27. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
28. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с.
29. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
30. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с.
31. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с.
- Интернет ресурсы:**
32. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
33. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
34. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
35. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.
36. Библиотека проекта "Московский Либертариум" [http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_\(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.\)](http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.))
37. Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) [<http://www.aup.ru/>] Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

ТЕМА 6. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

6.1. Понятие, виды и классификация отраслевых рынков

Отрасль - это совокупность предприятий со схожими ресурсами и технологиями производства.

Рынок - и продавцы взаимодействуют для осуществления взаимовыгодных торговых сделок. В этом и состоит отличие рынка от отрасли.

По видовому признаку отрасли делятся:

- первичные отрасли (добывающая промышленность, с/х);
- вторичные отрасли (обрабатывающая промышленность);
- отрасли инфраструктуры (транспорт, здравоохранение и т.д.);
- отрасли управления и науки.

Под отраслевым рынком понимают совокупность предприятий, выпускающих похожую по потребительскому назначению продукцию при использовании похожих технологий и производственных ресурсов и конкурирующих друг с другом за реализацию своей продукции на рынке.

Классификация отраслевых рынков:

1. По степени входа, выхода на рынок – открытые, замкнутые;
2. По объектам сделки - товарный рынок, рынок рабочей силы, рынок ссудных капиталов, рынок ценных бумаг, рынок патентов и лицензий, рынок услуг, рынок недвижимости, рынок труда;
3. По степени взаимоотношений- вертикальные, горизонтальные;
4. По степени локализации - локальные (местные) рынки, региональные рынки, национальные рынки, международные рынки, глобальные рынки.
5. По характеру взаимодействия фирм - конкурентные (совершенная и монополистическая), неконкурентные (монополия, олигополия, монополия);
6. По стадии зрелости – новые, развивающиеся, развитые (зрелые), затухающие, «мертвые»;
7. По степени организованности - организованные рынки, стихийные (неорганизованные) рынки;
8. По уровню стандартизации товара (услуги) - рынки однородного товара, рынки дифференцированного товара;

9. По наличию и величине барьеров входа - рынки без барьеров входа с неограниченным числом участников; рынки с умеренными барьерами входа и ограниченным числом участников; рынки с высокими барьерами входа и малым числом участников; рынки с блокированным входом и постоянным числом участников.

Главная задача заключается в определении роли рыночных процессов в удовлетворении производителями потребительского спроса, причин, ведущих к нарушению рыночной эффективности, и способов регулирования отраслевых рынков с целью повышения эффективности их функционирования. В этой связи экономика отраслевых рынков выступает теоретической основой для принятия решений в рамках отраслевой политики государства.

Основные вопросы экономики отраслевых рынков:

1. Существует ли рыночная власть?
2. Как ее получают и удерживают фирмы?
3. Каковы следствия рыночной власти?
4. Как влияет государственная политика на рыночную власть?

Рыночная власть - это способность фирмы устанавливать цену больше предельных издержек. В экономике отраслевых рынков выделяются 3 основных направления исследований:

- анализ олигополий на базе теоретико-игровых моделей;
- использование теории трансакционных издержек при сравнительном анализе рынков, которая позволяет объяснить различия в поведении участников рынков;
- анализ состязательных рынков, для выявления потенциальной конкуренции. Это рынки, на которых конкурентоспособность фирм возрастает при угрозе появления новых конкурентов.

Рынок не будет состязательным, если на нём функционирует малое количество фирм, а вход и выход с рынка затруднены.

Рынок несовершенной конкуренции - это рынок, на котором либо продавцы, либо покупатели могут существенно влиять на цены для получения выгоды.

Особенность рынка несовершенной конкуренции - рыночные барьеры.

Барьеры для конкуренции - это факторы, не связанные с состоянием издержек, которые ослабляют конкуренцию по сравнению с ее естественным уровнем.

Конкуренция - это состязание между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта, источники сырья.

Барьер дает рыночную власть фирме, т.е. увеличивает ее прибыль, а с точки зрения общественного благосостояния (государства) ее последствия могут быть слишком сложными в следствии:

- высокой цены распределение ресурсов в экономике неэффективно. Переплачивая за товар, потребитель сокращает потребление других товаров;
- отсутствие желание фирм быть эффективными, т.к. фирмы обладая большой властью не заинтересованы в этом;
- рыночная власть искусственно поддерживается государством появляются взятки и лоббирование ценовых решений.

6.2. Экономика отраслевых рынков: Гарвардская и Чикагская школы

В качестве самостоятельного раздела экономической теории экономика отраслевых рынков сформировалась в начале второй половины XX века, хотя интерес к экономическому поведению фирм и развитию отраслей возник значительно раньше. В развитии экономики отраслевых рынков можно выделить два основных направления:

- эмпирическое (наблюдения за развитием и реальным поведением фирм, обобщение практического опыта);
- теоретическое (построение теоретических моделей поведения фирм в рыночных условиях).

Таблица 1

Различия методологии теории отраслевых рынков

Гарвардская школа		Чикагская школа
Эмпирические исследования	Основа анализа	Теоретический анализ
Выявление влияния характеристик отрасли на поведение агентов рынка	Цель	Исследование проблемы выбора с точки зрения закономерностей принятия оптимальных решений
Предсказание поведения и результатов	Задача	Выявление причины и последствия государственного вмешательства

Гарвардская школа в экономике отраслевых рынков. Основная идея парадигмы СПР заключается в том, что общественная эффективность функционирования отрасли определяется поведением продавцов и покупателей, которое зависит от структуры рынка. Структура рынка, в свою очередь, зависит от базовых условий – фундаментальных факторов, воздействующих на отраслевой рынок как со стороны спроса, так и со стороны предложения. В дополнение к этим факторам можно ввести также и внешние условия функционирования отрасли. Если технология производства обладает значительным положительным эффектом масштаба производства, то предприятия отрасли будут стремиться к укрупнению, что будет способствовать увеличению концентрации производства продукции и росту рыночной власти фирм. С другой стороны, поведение продавцов на рынке оказывает обратное влияние на структуру рынка и на базовые условия. Структура рынка также может оказывать обратное влияние на базовые условия.

Общество, ожидая от производителей эффективного удовлетворения своих потребностей, воздействует на ее функционирование через осуществление мер государственной политики. Результативность отрасли определяется эффективностью использования и распределения ограниченных ресурсов, темпами научно-технического прогресса, справедливым распределением результатов функционирования производителей.

Таким образом, в рамках гарвардской школы в экономике отраслевых рынков исследуются различные взаимосвязи, возникающие в результате функционирования отраслевого рынка и определяющие поведение производителей и их общественную эффективность.

Чикагская школа в экономике отраслевых рынков. Чикагская школа принадлежит преимущественно к теоретическому направлению в экономике отраслевых рынков и основана на применении методов микроэкономического анализа и теории игр для исследования поведения фирм и организации рынков. Одним из основателей этого направления является Дж. Стиглер. Основным направлением исследований в чикагской школе является анализ проблем экономического выбора на основе теории цен. Это предопределяет и основной предмет исследования, если в гарвардской школе – это различные факторы и взаимосвязи, определяющие развитие отраслевого рынка, то в чикагской школе – это закономерности принятия решений.

Одним из основных вопросов, рассматриваемых представителями данной школы, является исследование воздействия отраслевой политики на структуру рынка и поведение рыночных субъектов. При этом проводится как

теоретический анализ, так и эмпирическая проверка полученных результатов. Большое развитие в рамках чикагского направления в экономике отраслевых рынков получило исследование особенностей функционирования квазимонопольных рынков, под которыми понимаются рынки, характеризующиеся наличием монопольной власти при низком уровне концентрации продавцов (как правило, такие рынки возникают в результате доминирования одного из продавцов или вступления продавцов в сговор). В центре исследования таких рынков лежит выявление причин и процессов, способствующих появлению монопольной власти.

Исследования в рамках чикагского направления также ведутся на основе применения результатов теории транзакционных издержек (Р. Коуз) и теории квазиконкурентных рынков (Баумоль, Демсец и др.).

Транзакционные издержки ограничивают возможности ценовой конкуренции между фирмами, воздействуя, таким образом, на рыночную структуру. Теория квазиконкурентных рынков основана на исследовании рынков, характеризующихся небольшим числом фирм и открытым входом для новых конкурентов. В центре внимания этой теории лежит исследование связи между наличием барьеров входа и поведением существующих в отрасли фирм.

Вопросы для самопроверки

1. Какие цели преследует государство при вмешательстве в деятельность рынка?
2. Охарактеризуйте признаки естественной монополии. Каковы основные причины возникновения естественной монополии?
3. Какие отрасли экономики России могут рассматриваться в качестве отраслей естественной монополии?
4. Какие методы используются государством для регулирования естественных монополий?
5. Возможно ли внедрение конкуренции в отрасль естественной монополии? Каким образом?
6. В чем состоит разница между Гарвардской и Чикагской парадигмой?
7. Каковы причины появления теории отраслевых рынков?
8. Дайте характеристику основным проблемам, связанным с государственным ценообразованием на продукцию естественных монополий.
9. Возможно ли развитие конкуренции на рынке естественной монополии?

10. Каким образом либеральная/протекционистская внешнеторговая политика влияют на развитие структуры внутреннего рынка?
11. Что такое «встречная торговля»? Как встречная торговля отражается на благосостоянии стран - торговых партнеров?
12. Известно, что международная торговля способствует развитию международного разделения труда, повышению эффективности производства путем специализации и в конечном итоге – росту благосостояния вовлеченных в нее стран. Почему отмена внешнеторговых ограничений осуществляется большинством государств крайне медленно и требует заключения специальных многосторонних соглашений?

Тест для самопроверки

1. Процессы развития рынка в парадигме «структура - поведение - результат» определяются:

- a) специфическими условиями производства и потребления товара;
- b) макроэкономическими условиями развития рынка;
- c) изменением конъюнктуры рынка;
- d) всей вышеперечисленной совокупностью.

2. В соответствие с Чикагской парадигмой в теории отраслевых рынков скидки на товары являются:

- a) стимулированием рынка;
- b) дискриминацией на рынке;
- c) несущественным фактором развития рынка;
- d) все ответы верны.

3. Экономика отраслевых рынков может определяться как наука:

- a) об особенностях организации отраслевых рынков;
- b) об особенностях экономических последствий функционирования отраслевых рынков;
- c) об особенностях стратегического поведения производителей в условиях несовершенной конкуренции;
- d) все ответы верны.

3. Многие вопросы, рассматриваемые в экономике отраслевых рынков, являются в то же время и предметом:

- a) микроэкономической теории;
- b) макроэкономической теории;

- с) экономики предприятия;
- д) менеджмента.

4. Отрасль - это:

- а) совокупность предприятий, утвержденных законодательно;
- б) совокупность экономических условий, при которых покупатели и продавцы взаимодействуют для осуществления взаимовыгодных торговых сделок;
- в) совокупность предприятий, производящих близкие продукты, используя близкие ресурсы и близкие технологии;
- д) совокупность предприятий и учреждений, удовлетворяющих своей работой потребности населения.

5. Какие функции фирма выполняет в экономике:

- а) покупает ресурсы, с целью производства товара услуг;
- б) служит инструментом распределения ресурсов в экономике;
- в) существует и растет фирма за счет разницы между выручкой и издержками;
- д) все варианты верны.

6. Один продавец на рынке, не существует близких продуктов заменителей товара - это:

- а) монополия;
- б) олигополия;
- в) монополистическая конкуренция;
- д) монополия.

7. Цена, быстро меняющаяся в условиях изменения спроса и предложения — это:

- а) монопольная цена;
- б) равновесная цена;
- в) эластичная цена;
- д) рыночная цена.

8. Горизонтальная граница-это:

- а) горизонт;
- б) объем выпуска одного продукта в рамках одной фирмы;
- в) объем потребления продуктов в рамках региона;
- д) объем выпуска трех продуктов в рамках одной фирмы.

9. Фирма по форме собственности делится на:

- а) частные, государственные, смешанные;
- б) крупные, средние, малые;
- в) ООО, ЗАО, ОАО, ПАО.
- д) зарегистрированные и не зарегистрированные.

10. Фирма по акционерно-правовой форме делится на:

- а) частные, государственные, смешанные;
- б) крупные, средние, малые;
- в) ООО, ЗАО, ОАО, ПАО;
- д) зарегистрированные и не зарегистрированные.

11. По каким критериям можно оценивать фирмы по размеру:

- а) величина активов, площадь фирмы, численность занятых;
- б) площадь фирмы, объем используемого капитала, численность занятых, объем продаж;
- в) объем используемого капитала, успешность фирмы, объем капитала, объем продаж, численность занятых;
- д) численность занятых, объем используемого капитала, величина активов, объем продаж.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
12. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : КноРус, 2014. - 379 с..
14. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. — 311 с.
15. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. — 432 с.
16. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
17. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
18. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
19. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
20. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
21. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.

22. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
23. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
24. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
25. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
26. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
27. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
28. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
29. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
30. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
31. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с

Интернет ресурсы:

32. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
33. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
34. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
35. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных

- экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.
36. Библиотека проекта "Московский Либертариум" [http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание книг и статей либеральной направленности \(по экономике, праву, свободе мысли и др.\)](http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.)).
37. Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) [<http://www.aup.ru/>] Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.

ТЕМА 7. СТРУКТУРА ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА

7.1 Понятие, типы и основные факторы формирования структуры отраслевого рынка

Структура рынка - это основные характерные черты рынка, в число которых входят: количество и размеры представленных на рынке фирм, степень, в которой товары разных фирм схожи между собой, легкость входа и выхода с конкретного рынка, доступность рыночной информации

К основным типам отраслевых структур относятся:

- 1 Монополистическая конкуренция;
- 2 Олигополия;
- 3 Монополия.

Исходным фактором для определения рыночной структуры является показатель концентрации.

Показатель собственной доли фирм на рынке (показатель концентрации) - это доля фирмы в общем объеме продаж, которая может изменяться от 0 до 100%. Большая доля обычно соответствует большой монопольной силе и наоборот. Степень силы проявляется при росте доли до 15% и выше, а при долях 25-30% степень монополии может терять свою значимость, при 40-50% обычно дает твердую рыночную силу.

Индекс концентрации (concentration ratio - CR). Характеризует долю нескольких (трех, пяти, десяти и т.п.) крупнейших фирм в общем объеме рынка в процентах и определяется как сумма рыночных долей крупнейших фирм, действующих на рынке.

Если индекс концентрации приближается к 100%, то рынок характеризуется высокой степенью монополизации, если же он немногим больше нуля, то его можно рассматривать как конкурентный.

Число фирм в отрасли. От численности продавцов, действующих на данном отраслевом рынке, будет зависеть наличие или отсутствие у отдельной фирмы возможности оказывать воздействие на рыночное равновесие. При прочих равных условиях, при большом количестве фирм на данном рынке любые попытки отдельной фирмы повлиять на рыночное предложение за счет сокращения или увеличения индивидуального предложения не приведут к каким-либо существенным изменениям в рыночном равновесии.

В данном случае рыночная доля каждой конкретной фирмы незначительна. Иная ситуация возникнет, когда рыночная доля фирмы велика, т. е. на данном рынке действует одна или несколько крупных фирм.

У такой фирмы возникает возможность оказывать влияние и на рыночное предложение, а значит, и на рыночное равновесие и рыночную цену.

Контроль над рыночной ценой. Степень контроля отдельной фирмы над ценой — наиболее яркий показатель уровня развития отношений конкуренции на отраслевом рынке. Чем больше контроль отдельного производителя над ценой, тем менее конкурентным является рынок.

Характер реализуемой на рынке продукции - стандартизированный или дифференцируемый товар производит отрасль. Дифференцируемость продукции означает, что на данном рынке разные фирмы предлагают товары, предназначенные для удовлетворения одной и той же потребности, но отличающиеся разными параметрами

Условия вступления в отрасль, что связано с наличием или отсутствием барьеров для вступления в отрасль. Наличие таких барьеров будет препятствовать вхождению новых фирм на данный отраслевой рынок и, следовательно, развитию отраслевой конкуренции.

7.2. Анализ отраслевых рынков и оценка уровня рыночной концентрации

Рыночная концентрация продавцов (производителей) товара традиционно важна для идентификаций рыночных структур в рамках системного подхода к анализу отраслевых рынков. Она отражает удельный вес крупных фирм, доминирующих на данном рынке, или удельный вес крупных фирм в отрасли, доминирующих по объему выпуска продукции и соответственно по объему продаж на рынке.

Существуют два основных параметра для оценки уровня рыночной концентрации:

- численность продавцов на рынке (производителей в отрасли);
- распределение рыночных долей фирм, реализующих товар на данном рынке.

Уровень концентрации считается выше, если на рынке функционирует меньшее число фирм. При одинаковом числе фирм на рынке уровень концентрации тем выше, чем больше неравномерность в распределении рыночных долей.

Для измерения рыночной концентрации используются показатели или индексы концентрации. Требования первого порядка:

- индекс концентрации не должен изменяться в зависимости от размера рынка;

- лучше, если индекс концентрации легко рассчитать и легко интерпретировать;
- значение индекса концентрации должно изменяться в диапазоне от нуля (или от значения, близкого к нулю) до единицы, где нуль будет соответствовать случаю совершенной конкуренции, когда на рынке функционирует большое число фирм одинакового размера, а единица будет соответствовать случаю монополии.

Кривые концентрации. Относительное измерение концентрации – это анализ пропорциональности рынка, представляющий собой соотношение между различными его элементами, равномерность распределения долей между ними.

Коэффициент вариации. Чем более неравномерно распределены доли между предприятиями, тем заметнее будет тенденция к снижению конкуренции и росту монополизации рынка. Чем ниже коэффициент вариации, тем выше степень равномерности распределения объема производства или продаж между предприятиями и ниже уровень концентрации.

Дисперсия логарифмов рыночных долей. Характеризует степень равномерности распределения объемов продаж между фирмами.

Кривая Лоренца. Коэффициент Джини. Графическим отражением относительной концентрации является кривая Лоренца. Кривая Лоренца - это альтернативное (в иных координатах) графическое изображение функции распределения (см.рис.8).

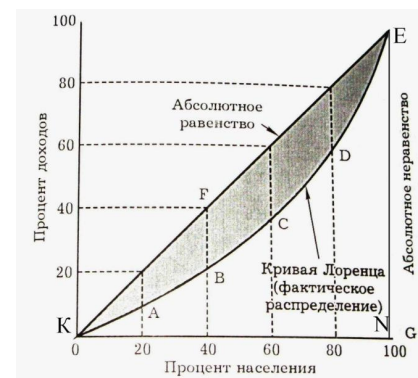


Рис.8 Кривая Лоренца

Если мы рассматриваем рынок, в котором все фирмы одинакового размера, то получаем линию абсолютного равенства – биссектрису. Область между прямой, обозначающей абсолютное равенство, и кривой Лоренца отражает степень неравенства субъектов рынка. Чем ниже концентрация, тем сильнее кривая Лоренца приближается к диагонали.

Из кривой Лоренца можно вывести количественные показатели неравенства, например, коэффициент Джини и индекс Робин Гуда.

Статистический показатель, количественно интерпретирующий график Лоренца – коэффициент Джини, представляет собой отношение площади, ограниченной фактической кривой Лоренца и прямой абсолютного равенства, к площади треугольника, ограниченного прямой абсолютного равенства и осями координат. Чем выше коэффициент Джини, тем больше неравномерность распределения рыночных долей между фирмами, и, следовательно, выше уровень концентрации. Если мы имеем монопольный рынок, то кривая Лоренца совпадет с осями, так, что коэффициент Джини будет равен 1. Если же имеем конкурентный рынок, на котором все фирмы имеют одинаковый размер, то коэффициент Джини будет равен 0.



Рис.9 Коэффициент Джини

Критерии для оценки показателей рыночной концентрации, предложенные Ханной и Кеем¹:

- критерий ранжирования отраслей с помощью кривых концентрации;
- принцип трансферта объема продаж (передачи права на реализацию товара);
- условие входа и выхода;

¹ Индексы концентрации и число-эквивалент. Л. Ханна и Дж Кей предложили показатель концентрации, который позволяет достаточно полно учитывать все изменения в структуре отрасли

- условие поглощения или слияния фирм, в соответствии с первым критерием индекс концентрации должен принимать большее значение, если кривая концентрации отрасли на всем протяжении лежит выше кривой; концентрации другой отрасли.

Индексы концентрации и число-эквивалент. Л. Ханна и Дж Кей предложили показатель концентрации, который позволяет достаточно полно учитывать все изменения в структуре отрасли:

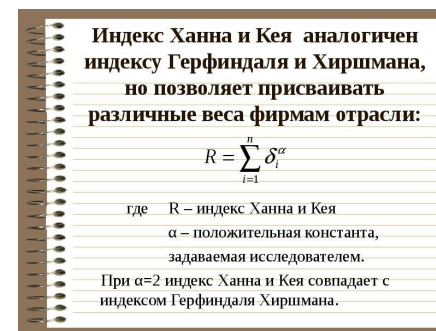


Рис. 10 Индекс Л. Ханна и Дж Кей

Передача права на реализацию товара от маленькой фирмы к большой должна увеличить уровень концентрации в отрасли. Такого рода трансферт приведет к увеличению выпуклости кривой концентрации на определенном участке, как показано на рисунке с помощью пунктирной линии.

При заданном распределении рыночных долей вход на рынок небольшой фирмы должен понизить уровень концентрации и, наоборот, выход небольшой фирмы из отрасли должен увеличить уровень рыночной концентрации. Третье условие может не выполняться, если размеры фирмы достаточно велики.

Слияние (поглощение) двух и более фирм должно увеличить уровень концентрации, поскольку слияние можно рассматривать как передачу права на реализацию товара от маленькой фирмы к большой.

Вопросы для самопроверки

- 1 Перечислите основные черты отраслевого рынка.
- 2 Какие есть основные типы отраслевых структур?
- 3 Какие два основных параметра существуют для оценки уровня рыночной концентрации?

- 4 Что характеризует степень равномерности распределения объемов продаж между фирмами?
- 5 Какой индекс характеризует долю нескольких (трех, пяти, десяти и т.п.) крупнейших фирм в общем объеме рынка в процентах.
- 6 Как называется статистический показатель, количественно интерпретирующий график Лоренца?
- 7 Назовите критерии, предложенные Ханна и Кеем.
- 8 Что является недостатком индекса Джини?
- 9 Назовите формулы для расчета коэффициента Джини
- 10 Что такое коэффициент вариации?

Тест для самопроверки

1.К административным барьерам относят:

- a) емкость рынка;
- b) квотирование производства;
- c) лицензирование деятельности предприятий;
- d) дифференциацию продукции

2.К ценовым барьерам относится:

- a) дополнительное инвестирование;
- b) дифференциация продукции;
- c) вертикальная интеграция;
- d) применение запретительных цен

3.Регулирование поведения фирмы-монополиста осуществляется главным образом :

- a) принудительной демополизацией;
- b) установлением предельной цены продукции;
- c) установлением для монополий высоких штрафов;
- d) налогообложением монополиста

4.К модели Бертрана относится условие о том, что :

- a) целью каждой фирмы является максимизация прибыли;
- b) в отрасли производятся дифференцированные продукты ;
- c) отсутствуют соглашения фирм друг с другом;
- d) на рынке действуют две фирмы

5.Естественная монополия как объект государственного регулирования – это сфера экономической деятельности, где конкуренция :

- a) возможна при определенных условиях;
- b) противоречит интересам общества;
- c) экономически неэффективна;
- d) невозможна в силу специфики технологического процесса производства товаров (услуг)

6.Профессорами Гарвардской школы Э. Мэйсон и Д. Бейн была разработана парадигма, суть которой представлена схемой :

- a) «База – структура – результат»
- b) «Структура – поведение – результат»
- c) «Структура – функционирование – результат»
- d) «Структура – поведение – исследование»

7.К проблемам государственной политики в отношении монополии относятся:

- a) выбор между экономическим ростом и стабильностью;
- b) проблема допустимой рыночной власти;
- c) проблему X-эффективности;
- d) проблема недобросовестной конкуренции

8.К методам неценового регулирования естественной монополии относятся:

- a) контроль качества естественной монополии;
- b) реорганизация компаний;
- c) политика государственных заказов;
- d) проведение тендеров и аукционов

9.По российскому законодательству фирма признается доминирующей, если ее доля на рынке :

- a) меньше 55 %;
- b) больше 35%;
- c) больше 50 %;
- d) больше 25 %

10.Дифференциация товара как стратегия блокирования входа на рынок предполагает :

- a) выпуск минимально возможного числа торговых марок;
- b) выпуск максимально возможного числа товарных марок;
- c) установление цены, при которой предельная полезность денежной единицы для потребителя возрастает;

d) ориентирование на потребителей с высокой ценовой эластичностью спроса

11. К основным экономическим эффектам монополизации отраслевого рынка относят :

- a) создание монополией сверхприбыли;
- b) потери потребителей;
- c) мощные стимулы к инновациям;
- d) социальные издержки

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метазкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.

11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
12. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
14. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
15. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
16. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
17. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
18. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
19. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
20. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
21. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
22. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
23. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
24. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
25. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с

ТЕМА 8. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

8.1 Фактор труда и его цена

С древнейших времен человеческий труд является важнейшей составляющей любой хозяйственной деятельности. В современной теории факторов производства труд, наряду с землей и капиталом, считается одним из трех главных факторов, создающих богатство народов.

Процесс общественного разделения труда, развитие обмена и рыночных отношений превратили труд в специфический товар. Он стал продаваться и покупаться, сформировались спрос и предложение этого ресурса. Это означало рождение рынка труда.

В качестве покупателей, как и на других рынках ресурсов, на нем выступают предприятия (фирмы). Главная же особенность этого рынка состоит в том, что в качестве собственников фактора труд и его потенциальных продавцов выступает практически все население, за исключением нетрудоспособных лиц (детей, стариков, инвалидов и т.п.). Если земля принадлежит ничтожному проценту жителей страны, капитал в достаточных для ведения дела размерах — немногим людям, то труд — фактор производства, находящийся в распоряжении почти каждого человека.

В качестве обобщающих показателей имеющихся у населения трудовых ресурсов экономисты и статистики используют практически тождественные понятия «совокупная рабочая сила» и «экономически активное население» страны. Сюда обычно включаются все занятые в любых видах трудовой деятельности (вместе с военнослужащими) и безработные. В эту же категорию попадают и предприниматели (в основном мелкие, не пользующиеся наемным трудом), а также лица свободных профессий.

В высокоразвитых странах более 90% всей рабочей силы составляют наемные работники. В современной России из-за бурного развития мельчайшего предпринимательства («челноки», индивидуальные торговцы на рынках и т.п.) доля наемных работников, по официальным данным, не превышает 70%, а в действительности, если учесть теневое предпринимательство, наверняка еще ниже.

Большое значение имеет отраслевая и профессионально-квалификационная структура занятого населения, отражающаяся в соответствующей сегментации рынка труда. В докапиталистическую эпоху основная часть населения была занята в сельском хозяйстве, затем примерно до 1950-х годов преобладала занятость в промышленности.

26. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
27. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
28. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
29. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
30. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
31. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с

Интернет ресурсы:

32. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
33. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
34. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
35. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.
36. Библиотека проекта "Московский Либертариум" [http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_\(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.\)](http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.)).
37. Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) [<http://www.aup.ru/>] Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.

В настоящее время большинство населения развитых стран работает в сфере услуг.

К главным тенденциям изменения структуры занятости могут быть отнесены:

- сокращение занятости в сельском хозяйстве;
- рост численности занятых в сфере нематериального производства и услуг;
- увеличение занятости в наукоемких отраслях экономики (медико-биологической и аэрокосмической промышленности, производстве вычислительной техники, средств связи, электронных компонентов и др.);
- рост числа работников умственного труда за счет уменьшения числа работников труда физического;
- сокращение доли представителей рабочих профессий;
- общий рост образовательного уровня и квалификации экономически активного населения.

Основной причиной происходящих структурных изменений в рабочей силе, несомненно, является научно-технический прогресс. По структуре занятости можно судить о прогрессивности либо относительной отсталости экономики государства. В советские времена в нашей стране придавалось большое значение наращиванию занятости в промышленности как отрасли, производящей реальные товары, и недооценивалось значение сферы услуг, считавшейся в ту пору непроизводительной. Кроме того, из-за низкой производительности труда в сельском хозяйстве там была занята непропорционально большая доля населения.

8.2. Формы заработной платы

В условиях современной рыночной экономики рынок труда входит в состав общего рынка факторов производства, на котором формируются различные формы денежного вознаграждения за пользование экономическими ресурсами. Формы этой оплаты, или цены факторов, сильно отличаются по механизмам формирования и получили особые названия: цена труда — заработная плата, цена земли — рента, цена капитала — процент.

Нам предстоит выяснить сущность и формы заработной платы с точки зрения экономической теории, не забывая при этом, что и в сфере трудовых отношений важную роль играют социальные, психологические и моральные факторы.

Заработная плата — это доход в денежной форме, получаемый наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги. Ее также можно определить как цену фактора производства труд.

Заработная плата представляет собой основной источник доходов трудящегося населения. С точки зрения работника (домохозяйства), ее назначение заключается в обеспечении экономических условий существования человека. С точки зрения предприятия (фирмы) — в обеспечении мотивации персонала к труду.

Важным структурным показателем, отражающим зрелость развития рыночных механизмов в сфере трудовых отношений, выступает доля заработной платы (трудового дохода) в совокупном денежном доходе населения. В странах с рыночной экономикой эта доля приобрела в послевоенные десятилетия заметную тенденцию к росту и колеблется сегодня в пределах от 75 до 80% (в данном случае к трудовым относятся доходы всех лиц наемного труда, включая и высших менеджеров корпораций).

Другими словами, львиная доля денежных доходов в развитых странах в виде заработной платы достается лицам наемного труда и существенно меньшую часть получают собственники — капиталисты, землевладельцы и т.п. Многие экономисты связывают этот процесс с соревнованием на протяжении XX в. капиталистической и социалистической систем, а порой и просто называют одним из исторических последствий Великой Октябрьской социалистической революции. В условиях соревнования страны Запада не могли себе позволить сильную социальную напряженность. Высокая доля заработной платы в общих доходах как раз и обеспечивает достойную жизнь большинству населения и гарантирует социальную стабильность в этих странах.

Предложение труда на рынке (кстати, как и предложение любого другого товара) обусловлено прежде всего его ценой, т.е. величиной заработной платы.

Заработная плата — это цена особого рода, с величиной которой тесно связан уровень жизни населения. Она подразделяется на номинальную и реальную. Номинальная заработная плата представляет собой сумму денег, получаемую за выполнение некоторой трудовой услуги. Реальная — выражается в том количестве товаров и услуг, которые могут быть куплены на номинальную заработную плату.

Оценивая соотношение этих понятий, важно подчеркнуть, что в реальной заработной плате проявляется покупательная способность заработной платы номинальной, а сама эта покупательная способность

находится в прямой зависимости от величины номинальной заработной платы и в обратной — от уровня цен на потребительские товары и услуги. Данную зависимость можно изобразить в виде формулы:

$$W \text{ (реальная)} = \frac{W \text{ (номинальная)}}{P}$$

Отсюда понятно, что реальная заработная плата возрастает с увеличением номинальной оплаты труда, но сокращается при увеличении цен (особенно резко происходит это сокращение в условиях инфляции).



Рис 11. Формы заработной платы

Заработная плата выступает в двух основных формах: повременной и сдельной (см. рис 11)

Повременная заработная плата - это денежная оплата трудовой услуги наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества отработанного им времени (час, день, неделя, месяц).

Сдельная заработная плата — это денежная оплата трудовой услуги наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества произведенной им продукции.

Каждая из основных форм заработной платы имеет достоинства и недостатки.

Повременная заработная плата:

- удобна при выполнении сложных и комплексных работ;
- создает потенциальные предпосылки для качественного труда

В то же время она не стимулирует интенсивность труда (солдат спит, а служба идет) и требует контроля за текущей трудовой деятельностью, а не за ее результатами, что гораздо сложнее (легче самой ткать, чем нерадивую заставлять).

В свою очередь сдельная заработная плата:

- интенсифицирует труд;
- сокращает издержки по надзору (собственный материальный интерес - лучший контролер).

Но и у нее есть недостатки. Эта форма не заинтересовывает работника в повышении качества и даже стимулирует выпуск брака и не пригодна при сложных, длительных, комплексных работах.

В нашей стране в условиях планово-распределительной, о государственной экономики предприятия предпочитали пользоваться классическими формами оплаты труда (сдельной или повременной) на основе устанавливаемых в централизованном порядке норм выработки, тарифных ставок и должностных окладов.

Некоторой популярностью в тот период пользовались и сравнительно простые системы заработной платы: сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная, повременно-премиальная. Их смысл со стоял в том, что при выполнении определенных условий (превышении установленной нормы выработки, соблюдении жестких сроков завершения работы, низком проценте брака и т.п.) работнику, кроме основной заработной платы, выплачивалась добавочная сумма. Большие надежды возлагались одно время на бригадную систему оплаты труда, в которой фонд заработной платы выписывался на всю бригаду. А его деление между отдельными работниками осуществлялось самими членами бригады с помощью так называемого КТУ — коэффициента трудового участия каждого члена бригады.

Однако в общем и целом на предприятиях и в организациях преобладала пресловутая «уравниловка». Различные попытки усиления материальной заинтересованности людей в конкретных результатах их труда (особенно в повышении качества), как правило, не давали необходимого эффекта. Премии нередко становились постоянной, автоматической надбавкой к довольно низкой основной заработной плате и потому теряли стимулирующую роль. А недостаточную материальную заинтересованность стремились компенсировать заинтересованностью моральной (с помощью присвоения звания «Ударник коммунистического труда», выдачи Почетных

грамот, переходящих вымпелов и знамен, а порой и правительственных наград).

К сожалению, примерно таким же как раньше, остается положение на большинстве приватизированных российских предприятий и в наше время. Единственное существенное отличие (и то не в лучшую сторону) состоит в почти полном исчезновении форм морального поощрения. Мотивация труда остается формальной, не поощряющей работников к действительно производительному труду. Напомним для примера распространенную практику выплаты годовой премии всем без исключения — хорошим и плохим — работникам.

Всё вместе это создает весьма неблагоприятную обстановку в сфере трудовой морали. И если в прессе часто приходится читать обвинения российских рабочих в лени, нерадивости, формальном отношении к делу и т.п., то следует помнить, что это не дурные особенности национального характера, а следствие плохой организации оплаты труда, не стимулирующей интенсивный и качественный труд.

В частных российских фирмах также редко применяются сложные системы заработной платы. Однако, поскольку это в основном малые фирмы, многое компенсирует прямой надзор хозяина за выполнением работ. Впрочем, здесь есть и обратная сторона — очень велик произвол собственника и слишком бесправен наемный работник.

8.3 Рынок труда в условиях совершенной и несовершенной конкуренции

Совершенная конкуренция на рынке трудовых ресурсов предполагает наличие четырех главных признаков:

- предъявление спроса на определенный вид труда (т.е. на работников конкретной квалификации и профессии) достаточно большим количеством конкурирующих между собой фирм;
- предложение своего труда всеми работниками одной и той же квалификации и профессии (т.е. входящими в состав некоторой неконкурирующей группы) независимо друг от друга;
- отсутствие какого-либо одного объединения со стороны как покупателей трудовых услуг (монополия), так и их продавцов (монополия);
- объективная невозможность агентов спроса (фирм) и агентов предложения (работников) устанавливать контроль за рыночной ценой труда, т.е. принудительно диктовать уровень заработной платы.

Рассмотрим сначала динамику спроса и предложения труда на рынке совершенной конкуренции применительно к отдельно взятой фирме (см. рис. 12).

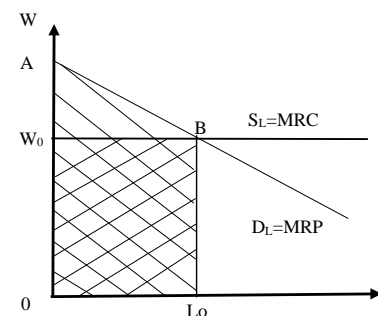


Рис. 12 Предложение труда и спрос на него для отдельной фирмы в условиях совершенной конкуренции

График показывает: при совершенной конкуренции, во-первых, предложение труда абсолютно эластично (прямая SL параллельна оси абсцисс) и, во-вторых, предельные издержки на трудовой ресурс (MRC) постоянны и равны цене труда, т.е. ставке заработной платы (W_0). Причины такого вида графика предложения очевидны: фирма — совершенный конкурент столь мала, что изменения спроса на труд с ее стороны не оказывают никакого влияния на рынок. Сколько бы она ни наняла работников, ей придется платить им одну и ту же — уже установившуюся на рынке — заработную плату и, следовательно, нести при каждом новом принятии на работу одни и те же предельные издержки, т.е.

$$SL = MRC = W_0.$$

Для фирмы выгодно увеличивать наём работников вплоть до численности L_0 , соответствующей точке пересечения линий предложения и спроса (B), когда величина предельных издержек на труд (MRC) будет равна предельному денежному продукту (MRP).

Заштрихованная площадь фигуры $OABL_0$ соответствует общему доходу фирмы, где одна его часть (площадь прямоугольника OW_0BL_0) образует ее общие издержки на заработную плату (ставка зарплаты W_0 перемножается на число наемных работников L_0), а другая (площадь треугольника W_0AB) выступает в качестве чистого дохода (прибыли) от применения трудовых ресурсов.

При переходе от отдельной фирмы к отрасли, представляющей собой всю совокупность фирм, график спроса и предложения труда примет другой вид (см.рис. 13).

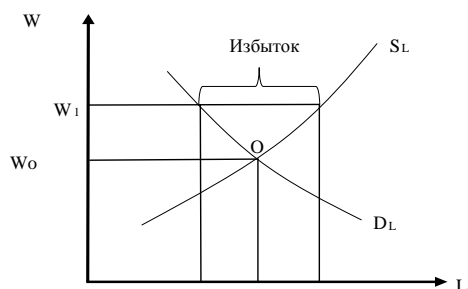


Рис. 13 Предложение труда и спрос на него для отрасли в условиях совершенной конкуренции

Здесь видно пересечение разнонаправленных кривых спроса и предложения в точке равновесия, где формируются равновесная ставка заработной платы (W_0) и равновесное число занятых работников (L_0). Именно эта складывающаяся на уровне отрасли цена труда по отношению к фирме выступает в качестве рыночной реальности, или данности, которую той приходится безропотно принимать.

В условиях совершенной конкуренции непосредственно проявляется действие классических законов саморегуляции рынка. В точке равновесия одинаково отсутствуют как избыток, так и дефицит рабочей силы (спрос точно равен предложению). А это значит, что нет ни безработицы с ее негативными социальными последствиями, ни нехватки рабочих рук, которая ведет к снижению мотивации труда, уменьшению требовательности руководства фирм к персоналу и т.п. Равновесие носит устойчивый характер: обратные связи гасят случайные отклонения от него. Так, повышение цены труда (на графике до уровня W_1) ведет к увеличению предложения (до величины L_g) и сокращению спроса на труд (до величины L_d). Возникает избыток предложения рабочей силы ($L_S > L_D$). Часть желающих поступить на работу не находит вакансий, начинается конкуренция, в ходе которой работники соглашаются на пониженную зарплату, лишь бы быть нанятыми. Постепенно цена труда снижается до исходного уровня.

Особо подчеркнем, что равновесие достигается без каких-либо внешних (например, государственных) интервенций: каждая фирма нанимает ровно столько рабочих, сколько нужно ей для максимизации прибыли, и

потому не заинтересована нарушать его. В условиях несовершенной конкуренции такое случается далеко не всегда. В реальной практике хозяйствования на рынке труда (как, кстати, и на рынке любого другого товара) строгое соблюдение всех принципов свободной конкуренции наблюдается редко. И все же близкие к совершенным рынки труда существуют, в том числе и в нашей стране.

На российском рынке труда, переживающем пока процесс сложного становления, есть некоторые сегменты, в рамках которых преобладают черты совершенной конкуренции. С известной долей условности к ним сегодня можно отнести рынки продавцов, строителей, шоферов, уборщиков, рабочих ремонтников разного профиля, специализирующихся на ремонте жилья, офисов, бытовой техники, мебели и обуви, подсобных рабочих. Спрос здесь представлен множеством мелких и мельчайших фирм, а предложение — неорганизованной массой рабочих, владеющих этими сравнительно простыми профессиями. Другими словами, как и положено при совершенной конкуренции, и спрос, и предложения атомистичны (многочисленны и малы по размерам).

Разумеется, названные рынки имеют территориальные особенности. В крупных городах России они отличаются, например, более высокой степенью свободы конкуренции. Здесь наблюдается как повышенный спрос на трудовые услуги определенного вида, так и растущее их предложение. Причем предложение постоянно пополняется за счет притока рабочей силы из других регионов, а равно из стран ближнего (а порой и дальнего) зарубежья.

И все же для современного рынка труда, существующего в условиях как высокоразвитой рыночной, так и переходной экономики, более характерна несовершенная конкуренция, включая такие ее полярно противоположные формы, как монополия и монополия, где сама конкуренция почти исчезает.

8.4 Современный рынок труда и формирование трудовых ресурсов в РФ

Рынок труда - сфера формирования спроса и предложения на энергию рабочей силы. Через него осуществляется продажа рабочей силы на конкретный срок и подбор персонала на неопределенный срок.

В широком смысле рынок труда — система социально-экономических и юридических отношений в обществе, норм и институтов, призванных обеспечить нормальный непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы и эффективное использование труда.

Рынок труда — важная часть любой экономической системы, поскольку его состояние в значительной степени определяет темпы экономического роста этой системы.

Он базируется на следующих принципах:

- 1 Совершенная конкуренция на рынке труда.
- 2 Взаимозаменяемость факторов производства.
- 3 Номинальность заработной платы.
- 4 Рациональное поведение экономических субъектов.
- 5 Ориентация субъекта на реальную заработную плату.

Рассмотрим несколько особенностей рынка труда в России:

Современный рынок труда в России неоднороден. Российский рынок труда можно подразделить на «открытый» и «скрытый».

Открытый рынок труда в свою очередь представлен официально организованной и неофициальной (по преимуществу) частями. Открытый рынок труда охватывает все трудоспособное население, фактически ищущее работу и нуждающееся в профориентации, подготовке и переподготовке, все вакантные рабочие места и должности, а также ученические места в государственном и негосударственном секторах.

Официальная часть открытого рынка включает в себя рабочую силу и вакансии, зарегистрированные в федеральной службе занятости, и ученические места в системе профессионального образования. Неофициальная часть открытого рынка аккумулирует ту часть спроса на труд, учебные места, которые не опосредуются услугами органов трудоустройства и учебных структур профессионального образования. Их согласование осуществляется на основе прямых контактов с работодателями, а также опосредуется различного рода посредниками негосударственными структурами, осуществляющими подбор подходящей работы, подготовку, повышение квалификации и овладение дефицитными новыми профессиями.

Скрытый рынок труда образуют работники, сохраняющие статус занятых, но имеющие в ближайшей перспективе достаточно высокую долю вероятности потерять работу, на условиях договора или контракта.

Россия по многим исходным параметрам рыночной экономики существенно отличается от индустриально развитых стран Запада и Востока, на опыт которых в области регулирования процессов занятости и рынка труда принято сейчас опираться при выборе ориентиров социально-экономической политики, модели рынка труда и принципов перестройки общественной организации труда и занятости.

Россия имеет огромную по протяженности и разнообразную по природноклиматическим условиям территорию при значительно менее

развитой, чем в индустриально развитых странах, и более отсталую по показателям эффективности и качества систему транспорта, связи и информации, которая не соответствует требованиям цивилизованного рыночного хозяйства, законам бизнеса, нуждается в коренном перевооружении на новой технической основе и крупномасштабных финансовых инъекциях.

Российский рынок труда формируется в условиях, когда важнейшие элементы его самонастройки — цена рабочей силы, уровень душевого потребления населения не приведены в соответствие со стоимостью рабочей силы, что уже изначально деформирует такие важные компоненты рынка труда как спрос и предложение. Активизация экономической реформы в России, сопровождающаяся изменением уровня и механизма финансирования затрат на воспроизводство трудовых ресурсов, переход к свободному ценообразованию, рост инфляции и т.д. привели к еще большему отрыву цены рабочей силы от ее стоимости, что имеет своим следствием дальнейшее снижение роли механизма самонастройки, основанного на стоимостных отношениях в организации рыночной среды.

Следует особо подчеркнуть, что падение жизненного уровня увеличило потребность населения в рабочих местах.

В результате «давление» трудового потенциала на рынок труда в последние годы имело тенденцию к росту.

Рынок труда в России еще до сих пор функционирует в условиях независимости института социального партнерства, который только зарождается и охватывает не все уровни. Это крайне затрудняет выработку политики солидарности и согласия в вопросах ценообразования, заработной платы, доходов, налоговой системы с учетом интересов разных субъектов рынка труда, существенно снижает роль этого инструмента регулирования в становлении рыночного механизма распределения и перераспределения рабочей силы, основанного на стоимостных отношениях.

Российский рынок плохо организован. Отсутствует адекватная его природе инфраструктура, призванная:

- подготовить работодателя и работника к установлению контакта, оказывать всестороннюю помощь в их взаимодействии с целью максимально возможного сокращения разрыва между спросом и предложением рабочей силы;
- осуществлять превентивную работу по содействию занятости для предотвращения «перегрева» свободного рынка труда;

- координировать деятельность властных структур, систем занятости, образования и социальной защиты, общественных организаций и объединений работодателей;
- отсутствует достаточная по степени охвата и качеству показателей информация о спросе на рабочую силу, необходимая для организации работы по обеспечению занятости населения в рамках официального рынка труда.

В формировании трудовых ресурсов наметился ряд негативных тенденций: существенное сокращение естественного прироста населения, обусловленного снижением рождаемости и ростом смертности; неблагоприятная динамика половозрастной структуры населения; увеличение демографической и экономической нагрузки на трудоспособную часть населения; нерациональные миграционные потоки и размещение населения по территории России; низкий уровень социального развития и уровня жизни населения.

Тем не менее, за последние годы заметно улучшились качественные характеристики трудовых ресурсов: значительно возрос образовательный потенциал трудоспособного населения; выросла доля более высоких ступеней образования в образовательной структуре. Примерно у 70 % работающего населения в России к 2020 году возрастет уровень образования.

Характеризуя в целом состояние рынка труда в России, важно знать, как проявляются на нем отдельные составляющие – спрос и предложение. Рассматривая первую сторону, отражающую собой емкость рынка труда, следует отметить одну особенность: спрос на рабочую силу (это в равной степени относится и к ее предложению) переходит из состояния «стабильности», характерной для 80-х годов нашей экономики, в стадию «неопределенности», а если быть более точным, то происходит относительное сокращение спроса на рабочую силу. Об этом говорят, в частности, данные о наличии числа вакансий, среди которых преобладающая часть связана непосредственно с физическим трудом (около 90 % вакансий).

Естественно, с развитием новых рыночных структур происходит относительное увеличение спроса на работников таких сфер, как кредитование, страхование, налоговых инспекций, нотариальных и юридических служб, но следует заметить, что в данные сферы, как правило, набираются работники вне служб занятости, поэтому определить точное число вакансий здесь не представляется возможным.

Что касается второй стороны рынка труда – предложения рабочей силы, то оно растет, о чем свидетельствуют данные регистрации безработных в центрах занятости. Наметилась четкая тенденция к росту числа официально

зарегистрированных безработных, что говорит об общем росте предложения рабочей силы, т.е. людей, желающих работать и предлагающих свой труд обществу. По функциональному признаку на рынке труда преобладает предложение рабочей силы, имеющие профессии физического труда.

Сегодняшний рынок труда в России можно охарактеризовать, как таковой, который находится в переходном периоде. До 2008 года был переходной период первого типа – от плановой советской экономики к рыночной. Работодатели учились строить бизнес в новом государстве и грамотно формировать свой спрос на рабочие руки. Соискатели, в свою очередь, учились искать работу и работать в условиях свободной конкуренции.

Именно в первый переходной период на рынке труда начало формироваться абсолютно новое поколение рабочего класса.

Соответственно, сегодняшний рынок труда в России характеризуется чрезмерной перенасыщенностью вышеупомянутых офисных работников. Поэтому в тех сферах, в которых они раньше трудились (экономика, финансы, банковская сфера, юриспруденция, маркетинг, аудит), наблюдается своеобразный «естественный отбор», цель которого – оставить на рынке труда только самых профессиональных и опытных сотрудников.

Постоянная конкуренция среди специалистов «среднестатистической» категории заставляет их работать больше, а обучаться быстрее для того чтобы закрепиться в своей среде. И только если «среднестатистический» работник будет регулярно удивлять своими результатами работы и постоянно развиваться и самосовершенствоваться как профессионал, только тогда у него есть шанс стать востребованным специалистом и занять уверенную позицию на рынке труда.

Поэтому сегодняшнее положение на рынке труда выпускников «престижных специальностей» крайне шаткое. Их проблема состоит в том, что им приходится тратить достаточно времени и усилий для получения минимальных знаний, и необходимых навыков работы, но так как рынок труда перегружен предложениями таких же специалистов, как и они сами, то шансы на получение желаемой должности у них не так высоки.

Главной целью в системе приоритетов государственной политики на рынке труда является сокращение безработицы до минимума (ориентировочно — до 2–3%). В какой-то мере на достижение этой цели работают автоматические механизмы социально-экономического развития (рост ВВП, увеличение инвестиций, сохранение благоприятной внешнеторговой конъюнктуры) и демографические механизмы (ожидаемое сокращение численности населения в трудоспособном возрасте).

Преодоление этих институциональных барьеров, формирование общегосударственной экономической политики в интересах занятости, как механизма и методологии увязки основных экономических политик, программ и проектов с поддержанием занятости и сокращением безработицы, могут продвинуть общество к достижению названной цели. Определенную пользу в оздоровлении российского рынка труда может принести ограничительная политика в отношении приема иностранных трудовых мигрантов.

Вопросы для самопроверки

- 1 Что такое рынок труда?
- 2 На каких принципах базируется рынок труда ?
- 3 Какие формы заработной платы существуют?
- 4 В чем заключается сущность заработной платы?
- 5 На каких четырех главных признаках базируется совершенная конкуренция на рынке трудовых ресурсов ?
- 6 Роль оплаты труда в обеспечении эффективной работы персонала современной организации.
- 7 Сущность и содержание заработной платы как основной формы оплаты труда.
- 8 Эволюция теорий заработной платы.
- 9 Понятие заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата.
- 10 Функции заработной платы. Факторы, воздействующие на заработную плату

Тест для самопроверки

- 1.Рынок труда — это сфера формирования:
 - a) спроса и предложения на энергию рабочей силы
 - b) занятого населения
 - c) экономических отношений в обществе
- 2.Падение жизненного уровня людей приводит:
 - a) к требованию работников повысить заработную плату
 - b) к увеличению спроса на рабочие места
 - c) а и б
- 3.Что является первичной целью государства при регулировании рынка труда?
 - a) сокращение числа безработных

- b) усиление контроля над работодателями
- c) сокращение миграционных потоков

4.На каких из принципов базируется рынок труда - ?

- a) Совершенная конкуренция на рынке труда.
- b) Номинальность заработной платы.
- c) а и б

- a) 5.Совершенная конкуренция на рынке трудовых ресурсов предполагает наличие таких главных признаков, как - ?
- b) предъявление спроса на определенный вид труда
- c) предложение своего труда всеми работниками одной и той же квалификации и профессии независимо друг от друга;
- d) а и б

6.Как оплачивается работа в праздничные дни?

- a) по тарифу не менее.
- b) не менее, чем в двойном размере.
- c) не менее, чем в полуторном размере.
- d) не оплачивается.
- e) нет правильного ответа

7.Аванс и заработная плата выдаются из кассы в течение:

- a) семи дней.
- b) пяти дней.
- c) трех дней.
- d) десяти дней.

8.Трудовым кодексом РФ предусмотрено сохранение места работы и среднего заработка:

- a) При выполнении работником государственных или общественных обязанностей в рабочее время.
- b) За время нахождения в медицинском учреждении на обследовании – за работниками, обязанными проходить такое обследование.
- c) За донорами – в день обследования и в день сдачи крови.
- d) Все вышеперечисленное.

9 Какая продолжительность ежегодного отпуска, определенная Трудовым кодексом?

- a) 14 календарных дней.
- b) 24 календарных дня.
- c) 28 календарных дней.
- d) 24 рабочих дня.
- e) 26 рабочих дней

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.

12. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
14. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
15. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
16. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
17. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
18. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
19. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
20. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
21. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
22. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
23. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
24. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
25. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
26. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с

ТЕМА 9. РЫНОК КАПИТАЛА

9.1 Капитал и его структура

27. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
28. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
29. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
30. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
31. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
32. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с

Интернет ресурсы:

33. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
34. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
35. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
36. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.
37. Библиотека проекта "Московский Либертариум" [http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_\(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.\)](http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.))
38. Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) [<http://www.aup.ru/>] Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.

Капитал (от лат. capitalis — главный, главное имущество, главная сумма) — совокупность товаров, имущества, активов, используемых для получения прибыли, богатства. В более узком смысле это источник дохода в виде средств производства (физический капитал). Под денежным капиталом понимают деньги, с помощью которых приобретается физический капитал. Капитальные вложения материальных и денежных средств в экономику, в производство, называют также капиталовложениями или инвестициями.

Капитал относится к производственным (капитальным) ресурсам. Он включает в себя совокупность созданных прошлым трудом человека благ: здания, сооружения, станки, машины, инструменты и др. Акции, облигации, деньги, банковские депозиты не относятся к данному фактору производства.

Для того, чтобы называться капиталом, фактор производства должен обладать во-первых, быть продуктом разумной человеческой деятельности, а также этот фактор производства должен быть использован при производстве иных товаров и услуг, чтобы считаться капиталом.

Денежные средства – это не форма капитала, так как они не используются в производстве напрямую. Но их можно считать финансовым капиталом. При помощи денег бизнес приобретает сырье и другие материалы, оплачивает заработную плату, рекламирует себя.

Накопление капитала – превращение прибавочной стоимости в капитал в процессе капиталистического расширенного воспроизводства. Накопление капитала является одновременно процессом воспроизводства материальных благ и капиталистических производственных отношений. Движущие стимулы накопления капитала – погоня капиталистов за максимальной прибылью и конкуренция, которая принуждает капиталиста увеличивать масштабы производства для сохранения своих позиций на рынке, а это требует расширения капитала, т. е. накопления.

Первоначальное накопление – один из важнейших моментов эволюции феодализма на стадии его разложения. Методы первоначального накопления в значительной мере сохраняются и после победы капиталистического способа производства.

В механизме первоначального накопления капитала выделяют перераспределительную и сберегательную составляющие. Первоначальное накопление обычно осуществлялось за счет резкого перераспределения богатства в обществе.

Сберегательный механизм первоначального накопления (марксизмом фактически отрицаемый) связан с переориентацией структуры использования личного дохода с потребления на сбережение.

В состав производительных сил входят прежде средства производства и люди. Если средства производства не является собственностью работников, то они приобретают формы капитала (капиталистической собственности), точнее постоянного капитала. Если они - собственность работников (как это имеет место на выкупленных трудовыми коллективами предприятиях в США), то их можно назвать народными фондами. Средства производства, определенные материальные блага не во всех экономических системах были орудием эксплуатации. Такой роли они не выполняли за первобытнообщинный строй, поскольку были общей собственностью. Не могли быть средством эксплуатации и во времена рабовладельческого строя, так как раб принадлежал к орудиям труда, не был свободным и не мог продавать свою рабочую силу. В основном это характерно и для феодализма, но в этот период развивается ростовщический капитал, когда деньги в руках ростовщика является орудием присвоения части труда мелкого товаропроизводителя (ремесленников, крестьян). Определенно развивается и торговый капитал.

Общее понятие "капитал" конкретизируется во многих его формах: производительном, торговом, денежном, индивидуальном, акционерном, основном, оборотном, международном и др.

К этой системе не относятся мелкотоварный сектор экономики (мелкие фермеры, ремесленники, торговцы), в котором не эксплуатируется наемный труд.

Основной капитал – часть производительного капитала, которая полностью принимает участие в процессе производства, но переносит свою стоимость на вновь созданный продукт частями по мере их износа.

Оборотный капитал – часть производительного капитала, которая полностью участвует в процессе производства и полностью переносит свою стоимость на вновь продукт. К оборотному капиталу принадлежит также стоимость рабочей силы (фонд заработной платы).

Рынками капитала называются те сегменты рынка, где совершаются торговля финансовыми активами.

Рынок оборотного капитала является типичным рынком ресурсов. Объем спроса на материальные ресурсы, используемые в качестве оборотного капитала, носит производный характер по отношению к спросу на конечную продукцию и зависит от размеров последнего. При этом максимизация прибыли достигается в точке равенства предельного

денежного продукта и предельных издержек соответствующего материального ресурса. Точно так же на рынке оборотного капитала могут сложиться совершенная конкуренция, монополия, монополия и взаимная монополия, т.е. все те основные типы рыночных структур.

Оборотные средства – денежные средства предприятия, используемые для финансирования его хозяйственной деятельности. По источникам формирования состоят из собственных и заемных. Ускорение оборачиваемости оборотных средств – важный фактор повышения эффективности производства.

Ликвидность – это одна из ключевых экономических характеристик, определяющая возможность страны, предприятия, банка или физ. лица обеспечить выполнение своих долговых обязательств, а также возможность реализации ценных бумаг, без существенного изменения их цены на рынке, для получения наличных средств. Под ликвидностью рынка понимается наличие на рынке противоположной стороны для совершения сделки.

Предприятие может быть ликвидным в большей или меньшей степени, поскольку в состав текущих активов входят разнородные оборотные средства, среди которых имеются как легко реализуемые, так и трудно реализуемые для погашения внешней задолженности.

По степени ликвидности статьи текущих активов условно можно разделить на три группы:

- ликвидные средства, находящиеся в немедленной готовности к реализации (денежные средства, высоколиквидные ценные бумаги);
- ликвидные средства, находящиеся в распоряжении предприятия (обязательства покупателей, запасы товарно-материальных ценностей);
- неликвидные средства (требования к дебиторам с длительным сроком образования (сомнительная дебиторская задолженность), незавершенное производство).

В составе краткосрочных пассивов можно выделить обязательства разной степени срочности. В практике проведения финансового анализа используются следующие показатели:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Собственные оборотные средства – часть текущих активов предприятия, покрытая за счет перманентного капитала (разница между накопленными предприятием оборотными средствами и его краткосрочными обязательствами). Они должны обеспечивать имущественную и оперативную самостоятельность предприятия, необходимую для рентабельной

предпринимательской деятельности. Собственные оборотные средства свидетельствуют о степени финансовой устойчивости предприятия, его положении на финансовом рынке.

В настоящее время показатель СОС можно определить, используя 2 способа расчета:

- разность между текущими активами и текущими пассивами;
- разность между суммой собственного капитала и долгосрочных пассивов и внеоборотными активами.

Или иными словами: (текущие активы) – (текущие пассивы) = (оборотные средства) – (краткосрочные обязательства)

Наличие собственных оборотных средств – необходимое условие обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Минимальное значение данного показателя рекомендуется устанавливать в размере 10% от общего объема оборотных активов. Чем выше данный показатель, тем устойчивее финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей к проведению независимой финансовой политики.

9.2 Рынок основного капитала и инвестиционный бюджет фирмы

Термин «капитал» в экономической науке используется в двух основных значениях: как обозначение особого фактора производства и как мерило всей собственности (имущества) фирмы.

Как особый фактор производства капитал выражает совокупность производительных ресурсов, созданных людьми для того, чтобы с их помощью осуществлять производство будущих экономических благ ради получения прибыли. В частности, в состав капитала входят: здания, сооружения, коммуникации, станки, оборудование, инструменты, технологии и разработки, программные продукты, разнообразные материалы, сырье, полуфабрикаты.

Обратим внимание на три момента, заключенных в определении капитала.

Капиталом называются ресурсы, созданные людьми. В этом состоит его отличие от фактора «земля», объединяющего разнообразные ресурсы, созданные природой.

Капиталом являются только предметы, используемые для производственной деятельности. Обувь, пища, личные автомобили и прочие предметы потребления хотя и созданы людьми, но в производстве не используются и капиталом не являются.

Целью производства, в котором используется капитал, является прибыль.

Наличие значительных ресурсов капитала влияет на современные экономики следующим образом:

- придает им индустриальный (технологический) характер;
- формирует специализацию и кооперирование общественного производства;
- способствует развитию крупного производства и соответственно крупных предприятий.

Все названные особенности отражают характерные для определённой ступени развития хозяйства способы решения вопросов: что и как производить? Капитал же, воплощенный в конструкционных материалах, станках, оборудовании, сооружениях и т.п., в большей степени, чем любой другой фактор производства, определяет техническую сторону современной экономики и обосновывает ответы на эти вопросы. Можно сказать, что производственный потенциал любого современного государства материализован в накопленных ресурсах фактора «капитал». Именно количество и качество используемого капитала первую очередь отличают сегодняшнюю экономику от хозяйства сто и пятисотлетней давности, или развитое государство от государства отсталого.

Отличительной особенностью капитала является его способность воспроизводить себя в расширяющихся масштабах. Фактор «капитал» в нормально функционирующем хозяйстве накапливается, т.е. увеличивается. Продавая готовую продукцию, прибыльно работающее предприятие, как правило, постоянно направляет часть получаемого дохода на расширение и совершенствование своих производственных мощностей.

Различные элементы капитала в процессе производства участвуют по-разному. Одна составная часть капитала используется однократно и полностью потребляется в ходе каждого цикла производства. Другая часть функционирует в течение нескольких лет, даже десятилетий, и постепенно потребляется на протяжении ряда производственных циклов. Соответственно первая часть капитала называется оборотным, а вторая – основным капиталом. К оборотному капиталу (или оборотным активам, как его еще называют) относится сырье, материалы, топливо, энергию, полуфабрикаты и т.п. Особенностью оборотного капитала является его изменчивость. Оборотный капитал однократно используется в производстве и в рамках одного цикла меняет свою первоначальную форму, превращаясь, например, из сырья в готовую продукцию, а затем в деньги. После продажи

произведенных товаров оборотный капитал возвращается предпринимателю и снова может быть использован и производстве.

Основной капитал является главной составной частью имущества предприятия и представлен зданиями, сооружениями, машинами, станками, оборудованием, транспортными средствами и т.д.

В отличие от оборотного основного капитала имеет высокую стоимость.

Поэтому на предприятии проблемой является финансирования обновления (приобретения) основного капитала. Поскольку основной капитал используется длительное время и переносит свою стоимость на выпускаемые изделия не сразу, а частями, предприятие получает возможность подготовиться к смене оборудования, заблаговременно создав накопления в форме амортизационных отчислений. К концу срока жизни элементы основного капитала заменяются предприятием на новые за счет средств амортизационного фонда, сформированного в течение всего времени службы основного капитала

Основной капитал является производственным фактором длительного использования: его участие в хозяйственной деятельности фирмы продолжается в течение нескольких лет, а то и десятилетий с момента приобретения. В связи с этим особую важность в функционировании рынка основного капитала приобретает фактор времени. Деятельность любого производителя сопряжена с необходимостью осуществления капиталовложений (или инвестиций) расходования денежных средств в данное время в расчете получить определенный доход в будущем. Чтобы принять разумное решение о покупке оборудования или строительстве новой очереди завода, фирме нужно сравнить предстоящие затраты с чистой отдачей, которая будет получена от этих капиталовложений.

Принципиальное значение здесь имеет то, что затраты и доходы, связанные с инвестициями, имеют разную временную локализацию. Расходы следует сделать уже в настоящее время, а доходы они принесут лишь в будущем. Следовательно, для принятия обоснованного инвестиционного решения следует сопоставлять текущую стоимость (сегодняшние затраты) с будущей стоимостью (потенциальные доходы).

С экономической точки зрения одинаковые суммы, имеющие разную временную локализацию, отличаются по размерам. Действительно, существование в экономике прибыльных вариантов инвестирования денежных средств дает возможность получать доход от любой имеющейся в настоящий момент суммы. Доходы же будущих периодов, вплоть до своего реального получения, дополнительную прибыль, приносить не могут.

Другими словами, одна и та же сумма денежных средств будет иметь большую ценность в данный момент времени по сравнению с будущим. В то же время ставка процента одинакова для всей экономики. Именно поэтому, не игнорируя другие факторы, экономическая теория связывает инвестиционную активность в первую очередь с уровнем процента в стране.

При более высокой процентной ставке размер инвестиций будет ниже. Снижение процента до величины при прочих равных условиях вызывает увеличение производимых вложений.

Механизм влияния процента на инвестиционную активность состоит в следующем. Вне зависимости от того, какие средства использует фирма при инвестировании – собственные или заемные, рыночная процентная ставка выступает для нее в качестве издержек, которые придется нести при реализации инвестиционного проекта.

В случае если предприятием привлекаются средства со стороны, дело обстоит совсем просто. Процент как плата за использование заемных средств будет фигурировать в виде внешних издержек фирмы. Чем выше ставка процента, тем меньше найдется инвестиционных проектов, которые настолько доходны, что могут окупить издержки по выплате процентов. Если же фирмой задействованы собственные средства, процентная ставка принимает форму внутренних издержек. В данном случае процент есть упущенная выгода от предоставления инвестиционных ресурсов другим участникам рынка. Чем выше ставка процента, тем больше соблазн положить деньги в банк (т.е. отдать займы другим субъектам рынка) и отказаться от инвестиций.

9.3. Ценные бумаги и их виды

Ценными бумагами являются документы, соответствующие установленным законом требованиям и удостоверяющие обязательственные и иные права, осуществление или передача которых возможны только при предъявлении таких документов (документарные ценные бумаги).

Ценными бумагами признаются также обязательственные и иные права, которые закреплены в решении о выпуске или ином акте лица, выпустившего ценные бумаги в соответствии с требованиями закона, и осуществление и передача которых возможны только с соблюдением правил учета этих прав в соответствии со статьей 149 настоящего Кодекса (бездокументарные ценные бумаги)

Ценными бумагами являются акция, вексель, закладная, инвестиционный пай паевого инвестиционного фонда, коносамент,

облигация, чек и иные ценные бумаги, названные в таком качестве в законе или признанные таковыми в установленном законом порядке.

Выпуск или выдача ценных бумаг подлежат государственной регистрации в случаях, установленных законом.

Виды ценных бумаг:

- 1 Документарные ценные бумаги могут быть предъявительскими (ценными бумагами на предъявителя), ордерными и именными.
- 2 Предъявительской является документарная ценная бумага, по которой лицом, уполномоченным требовать исполнения по ней, признается ее владелец.
- 3 Ордерной является документарная ценная бумага, по которой лицом, уполномоченным требовать исполнения по ней, признается ее владелец, если ценная бумага выдана на его имя или перешла к нему от первоначального владельца по непрерывному ряду индоссаментов.
- 4 Именной является документарная ценная бумага, по которой лицом, уполномоченным требовать исполнения по ней, признается одно из следующих указанных лиц: владелец ценной бумаги, указанный в качестве правообладателя в учетных записях, которые ведутся обязанным лицом или действующим по его поручению и имеющим соответствующую лицензию лицом:
 - законом может быть предусмотрена обязанность передачи такого учета лицу, имеющему соответствующую лицензию;
 - владелец ценной бумаги, если ценная бумага была выдана на его имя или перешла к нему от первоначального владельца в порядке непрерывного ряда уступок требования (цессий) путем совершения на ней именных передаточных надписей или в иной форме в соответствии с правилами, установленными для уступки требования (цессии).

Выпуск или выдача предъявительских ценных бумаг допускается в случаях, установленных законом. Возможность выпуска или выдачи, определенных документарных ценных бумаг в качестве именных либо ордерных может быть исключена законом. Если иное не установлено настоящим Кодексом, законом или не вытекает из особенностей фиксации прав на бездокументарные ценные бумаги, к таким ценным бумагам применяются правила об именных документарных ценных бумагах, правообладатель которых определяется в соответствии с учетными записями.

Фондовый рынок – это совокупность механизмов, правил и организованных площадок, необходимых для покупки и продажи ценных бумаг. К наиболее распространенным ценным бумагам относятся акции, облигации и векселя.

Акция – это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Проще говоря, акция делает ее владельца собственником части предприятия. Акциями могут владеть как юридические, так и физические лица. Владельцы акций еще называются акционерами. Акционерное общество, выпускающее акции, называется эмитентом.

Акции бывают двух основных видов – обыкновенные и привилегированные. Разница между ними заключается в правах, которые они предоставляют акционерам.

Обыкновенная акция – это акция, владелец которой получает право голоса на собрании акционеров, то есть возможности влиять на управление компанией, однако ему не гарантируется выплата дивидендов. Дивиденды по обыкновенным акциям выплачиваются, если за отчетный период предприятие сумело заработать прибыль, решение о выплате дивидендов было принято собранием акционеров, и только после того, как дивиденды были выплачены владельцам привилегированных акций.

Привилегированная акция, в отличие от обыкновенной, обычно не предоставляет владельцу право голоса, однако гарантирует выплату дивидендов, часто фиксированного размера, в процентах от номинальной стоимости акции.

Акции выпускаются для объединения свободных денежных средств участников предприятия в виде акционерного капитала и закрепления прав участников на долю этого капитала в виде владения акциями. Акционеры объединяются и образуют акционерное общество.

Различают открытые и закрытые акционерные общества. В открытых акционерных обществах (ОАО) владельцы акции могут свободно продавать и покупать их, не получая на это согласия других акционеров; поэтому акции ОАО могут свободно торговаться на биржах, количество акционеров неограниченно. Акции закрытых акционерных обществ (ЗАО) распределяются среди ограниченного круга лиц и не обращаются на биржах.

Фондовая биржа – институт рыночной экономики, обеспечивающий необходимые условия нормального обращения ценных бумаг, определение их рыночных цен и распространение информации о них, соблюдение правил биржевой торговли в среде участников рынка ценных бумаг.

Биржа нужна как институт, реализующий посредническую деятельность между держателями капитала и предпринимателями. Без биржи многие коммерческие предприятия не могли бы развивать своей

деятельности, как, например, городские кредитные общества, земские банки, выдающие заемщикам ссуды закладными листами и т.п. Помимо этого, биржа необходима как «место, в котором в определенное время дня сталкивается крупная сумма спроса и предложения на ту или другую ценную бумагу, вследствие чего заключение сделки на бирже представляет наибольшую выгоду как для покупателя, так и для продавца». Таким образом, биржа является необходимой не только для капиталистов и предпринимателей, но также и для значительной части населения, имеющей потребность в размещении или реализации своих сбережений.

Биржевая спекуляция – совершение на бирже сделок с ценными бумагами в целях получения прибыли от разницы между курсами в момент заключения и исполнения сделки.

Товарные биржи являются также местом спекулятивной торговли, которая основана на повышении и понижении цен товаров. Механизм спекуляции основан на прогнозировании биржевых курсов. Те, кто играет «на повышение» (на биржевом жаргоне их называют «быками»), скупают ценные бумаги, чтобы продать их по более высокому курсу, те, кто играет «на понижение» (на биржевом жаргоне – «медведи»), рассчитывая на понижение биржевого курса, распродают ценные бумаги, с тем чтобы в последствии скупить их вновь, но уже по более низкой цене. Выбор правильной тактики и стратегии биржевой игры требует от ее участников специальной подготовки, интуиции, умения работать с информацией и других качеств.

По статистике наиболее крупной фондовой биржей, представляющей рынок ценных бумаг, является Нью-Йоркская Фондовая Биржа (NYSE), с рыночной капитализацией более 16,613 трлн. долларов США.

Регулярный анализ показателей всех котирующихся компаний NYSE позволяет рассчитывать 8 индексов, среди которых и самый известный NYSE Composite Index.

Второй по важности торговой площадкой, представляющей рынок ценных бумаг, является так же американская биржа NASDAQ с капитализацией около 5 трлн. долларов США. В листинге биржи насчитывается около 3200 компаний, 4 из которых российские.

Будучи торговой системой, биржа NASDAQ предоставляет свои индексы деловой активности, которых насчитывается 13 штук, ведущим из которых является сводный индекс NASDAQ Composite. Каждый индекс характеризует ситуацию в той или иной отрасли экономики.

Токийская фондовая биржа (TSE) является третьей по объемам рыночной капитализации (около 4 трлн. долларов США) биржей. На

фондовом рынке биржи присутствуют ценные бумаги 2414 компаний, прошедших листинг, среди которых крупнейшие японские компании, такие как Honda, Mazda, Toyota, Sony, Nikon и Casio. Главными индексами TSE являются NIKKEI 225 и TOPIX.

В России главной биржей является Московская биржа, которая образовалась после слияния ММВБ и РТС в 2011 году. Капитализация рынка акций составляет 23 790 млрд рублей. В листинге всего 280 компаний, но среди них такие российские гиганты, как Газпром, Сбербанк и Лукойл и многие другие.

Ведущие индексы акций на Московской бирже являются: индекс ММВБ (который в рублях) и индекс РТС (в долларах США).

9.4. Фондовый рынок: понятие, структура и функции

Фондовый рынок – это одна из частей финансового рынка, в качестве товара на котором выступают ценные бумаги. Следовательно, понятия фондовый рынок и рынок ценных бумаг являются синонимами.

Фондовый рынок как механизм обеспечивает перераспределение денег между секторами экономики.

Для лучшего понимания рассмотрим простой пример: представим компанию, занимающуюся выпуском какого-либо товара, которая испытывает нехватку средств для продолжения производства. Компания от своего имени эмитирует (выпускает) на фондовый рынок определенные ценные бумаги.

В то же время вторая компания, которая владеет заветной суммой денег, ради которой, собственно, и были выпущены бумаги, покупает их. Таким способом, используя фондовый рынок, и перераспределяется капитал между предприятиями и отраслями экономики.

Функции рынка ценных бумаг ненамного отличаются от функций других рынков, а именно:

- сведение продавцов и покупателей
- концентрация свободных денежных средств, предоставляя инвесторам широкий выбор для инвестиций, как следствие, чего, накапливается денежная масса на бирже.
- распределительная функция - средства распределяются между разными сферами экономики.
- возможность ликвидации дефицита государственного бюджета путем выпуска государственных облигаций

Рынок ценных бумаг работает при помощи следующих субъектов:

- 1 Эмитенты – субъекты, занимающиеся выпуском (эмиссией) ценных бумаг.
- 2 Инвесторы — те, кто покупают ценные бумаги на фондовом рынке с целью инвестирования.
- 3 Профессиональные участники, представляющие рынок ценных бумаг – лица (как физические, так и юридические), профессионально занимающиеся деятельностью на рынке ценных бумаг (трейдеры, брокеры, дилеры и пр.).

Профессиональные участники выступают посредниками, действуя на рынке по поручению клиентов, что отличает их от инвесторов, которые покупают ценные бумаги в качестве собственности.

Целью их занятия является преумножение инвестиционного капитала клиента путём заключения спекулятивных сделок купли-продажи, используя фондовый рынок, за что они получают вознаграждение.

Условно рынок ценных бумаг можно разделить на:

- 1 Первичный рынок – это фондовый рынок, на который эмитируются новые ценные бумаги. Размещение может быть как открытого, так и закрытого типа.
- 2 Вторичный рынок существует для того, чтобы можно было торговать уже выпущенными и купленными ценными бумагами первичного рынка.

Таким образом, покупатель приобретает ценные бумаги у производителя (эмитента) на первичном рынке, а на вторичном уже у посредника (спекулянта).

Фондовый рынок предполагает так же ряд других критериев классификации:

1. По территориальному признаку:
 - международный;
 - национальный;
 - региональный
2. По виду эмитента:
 - государственные ценные бумаг - это обычно различные виды облигаций, выпускаемые государством;
 - негосударственные, или корпоративные - это ценные бумаги, которые выпускаются в обращение корпорациями (компаниями, банками, организациями) и даже частными лицами.

Вопросы для самопроверки

- 1 Что такое капитал?
- 2 Дайте определение основному капиталу
- 3 Дайте определение оборотному капиталу
- 4 Что такое ценные бумаги?
- 5 Дайте определение фондовому рынку
- 6 Депозитарная деятельность на рынке ценных бумаг.
- 7 Деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг.
- 8 Деятельность по организации торговли на рынке ценных бумаг.
- 9 Ценные бумаги: понятие, основные свойства.
- 10 Классификация ценных бумаг.
- 11 Виды ценных бумаг, обращающихся на Российском рынке ценных бумаг.
- 12 Акции. Эмиссия и обращение акций: экономические цели эмитента, инвестора, профессиональных участников рынка.

Тест для самопроверки

1. Одна из ключевых экономических характеристик, определяющая возможность страны, предприятия, банка или физические лица обеспечить выполнение своих долговых обязательств:

- a) капитал
- b) ликвидность
- c) рынок оборотного капитала
- d) ценные бумаги

2. Ценные бумаги – это?

- a) часть производительного капитала, которая полностью принимает участие в процессе производства, но переносит свою стоимость на вновь созданный продукт частями по мере их износа.
- b) часть производительного капитала, которая полностью участвует в процессе производства и полностью переносит свою стоимость на вновь продукт.
- c) один из важнейших моментов эволюции феодализма на стадии его разложения
- d) документы, соответствующие установленным законом требованиям и удостоверяющие обязательственные и иные права, осуществление или передача которых возможны только при предъявлении таких документов

3. Что не относится к ценным бумагам?

- a) акции
- b) облигации
- c) документарные ценные бумаги
- d) нет верного ответа

4. Совокупность механизмов, правил и организованных площадок, необходимых для покупки и продажи ценных бумаг – это?

- a) фондовый рынок
- b) фондовая биржа
- c) ценные бумаги
- d) акция

5. Как условно можно разделить рынок ценных бумаг?

- a) высший и низший
- b) традиционный и смешанный
- c) первичный и вторичный
- d) доходный и бездоходный

6. Вексель «тратта» выписывает:

- a) кредитор;
- b) заемщик.

7. Муниципальные ценные бумаги в Российской Федерации:

- a) приравниваются к государственным бумагам;
- b) не считаются государственными бумагами;
- c) считаются государственными бумагами при гарантии правительства РФ.

8. Облигации федерального займа ОФЗ-ПК предусматривают получение дохода в виде:

- a) дисконта;
- b) фиксированной выплаты по купону;
- c) плавающей выплаты по купону;
- d) их доходность привязана к учетной ставке ЦБ;
- e) их доходность привязана к доходности ГКО.

9. Что представляет собой DR?

- a) акции;
- b) векселя;

- c) депозитные расписки;
- d) облигации.

10. Какие из следующих бумаг имеют бумажную форму?

- a) ГКО;
- b) ОГСЗ;
- c) ОВФЗ;
- d) ОФЗ;
- e) ДКО.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.

11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
 12. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
 13. Куприн А.А. и др. Ценообразование // Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
 14. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
 15. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. — 311 с.
 16. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. — 432 с.
 17. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
 18. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
 19. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
 20. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
 21. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
 22. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
 23. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
 24. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с
Корогодин, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодин. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
 25. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
 26. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
 27. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
 28. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
 29. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
 30. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
 31. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
 32. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
- Интернет ресурсы:**
33. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
 34. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
 35. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
 36. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.
 37. Библиотека проекта "Московский Либертариум" [http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_\(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.\)](http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.))
 38. Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) [<http://www.aup.ru/>] Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.

ТЕМА 10. РЫНОК ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

10.1 Земля как основополагающий фактор производства

Факторы производства обычно подразделяются на «землю», «труд» и «капитал». Под «землей» подразумеваются вещества и силы, которые природа бесплатно предоставляет в помощь человеку — в виде земли и воды, воздуха, света и тепла.

В экономической теории принято различать широкую и узкую трактовку фактора земля.

В узком смысле под фактором земля понимаются собственно земельные угодья. В ряде отраслей, например, в сельском, лесном хозяйстве, в строительстве, в экономике городов (в частности, выгодное и невыгодное территориальное расположение магазинов), первостепенное значение имеют именно земельные площади, т. е. земля в узком понимании.

В широком понимании этого слова фактор земля означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы. Так, в добывающей или рыбной промышленности, при строительстве гидроэлектростанций или хранилищ для ядерных отходов (их размещают в бывших соляных коях) земля ценна не столько площадью как таковой, сколько теми ресурсами, которые с ней связаны (в наших примерах $\frac{3}{4}$ наличие полезных ископаемых, гидроресурсов, идеально сухих помещений на большой глубине).

Велико значение природных ресурсов и в других отраслях экономики. Ведь любая отрасль использует их в качестве сырья, топлива и энергии, они же служат базой разнообразных полуфабрикатов, т. е. рукотворных ресурсов. Все это вызывает необходимость детального изучения природных ресурсов и их рынка.

Естественным фундаментом природных ресурсов являются планетарные природные условия (внутреннее тепло планеты и солнечное излучение, географическое положение страны). Природные условия создают возможность жизни и деятельности людей и по мере развития производительных сил превращаются в природные ресурсы.

Например, открытие атомной энергии сделало экономическим ресурсом урановую руду. А реформы в экономике России резко подняли значение пригородных земель вокруг крупных индустриальных центров, поскольку открыли возможность их массового использования под дачные участки.

Природные ресурсы – это совокупность природных условий, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и духовных ценностей.

Согласно природной классификации, ресурсы делятся на:

- земельные (почвенные);
- лесные;
- водные;
- биологические;
- минерально-сырьевые (полезные ископаемые);
- энергетические;
- климатические.

В связи с проблемой ограниченности запасов природных ресурсов возрастает значение классификации по признаку их исчерпаемости:

- исчерпаемые;
- неисчерпаемые

К практически неисчерпаемым можно отнести энергию солнца, ветра, океанов, морей, климатические ресурсы.

Важным признаком является возобновляемость природных ресурсов.

Исчерпаемые природные ресурсы делятся на:

- возобновимые;
- невозобновимые.

Возобновимые природные ресурсы – это ресурсы, которые по мере расходования воспроизводятся под действием природных процессов или сознательных усилий человека. В качестве примера можно привести солнечную энергию, круговорот воды в природе, поддержание растительностью уровня кислорода в атмосфере и аналогичные природные процессы.

Так же к возобновимым ресурсам относятся лес, вода, почва и т.д.

Невозобновимые – это те природные ресурсы, которые не восстанавливаются или восстанавливаются медленнее по сравнению с использованием в определенные периоды. К невозобновимым ресурсам относятся почти все виды минеральных ресурсов, земельные ресурсы. Минеральные невозобновимые ресурсы – это нефть, уголь и другие полезные ископаемые. Возраст каменных углей насчитывает более 350 млн лет, т.е. полезные ископаемые образуются на протяжении геологического времени, а расходуются в историческое время. К невозобновимым относятся земельные ресурсы. Земельные ресурсы – это материальная базис, на котором происходит жизнедеятельность человеческого общества.

Однажды нарушенные земли (например, карьерами) в своем естественном виде уже не восстанавливаются.

С точки зрения учета свойств и особенностей природных ресурсов их часто подразделяют на:

- реальные
- потенциальные

К реальным относят те, что вовлечены человеком в сферу хозяйственной деятельности и используются на этом или ином этапе развития производительных сил и производственных отношений в обществе. Примером реальных природных ресурсов могут служить в первую очередь используемые земли, добываемая рыба, лес, нефть, природный газ, уголь и т. п. Степень использования природных ресурсов с ростом цивилизации, естественно, нарастала.

К потенциальным природным ресурсам относят те, которые по каким-либо причинам, главным образом техническим или экономическим, в настоящее время либо не используются, либо используются в недостаточной степени. Это солнечная энергия, энергия морских приливов и отливов, гидрогеологические ресурсы, энергия спонтанных химических реакций, естественного атомного распада и т.п. Такое подразделение, естественно, условно и меняется во времени.

Таким образом, одним из важнейших лимитирующих факторов выживания человека как биологического вида является ограниченность и исчерпаемость важнейших для него природных ресурсов.

Ресурсообеспеченность — это соотношение между объемами природных ресурсов и объемами их использования. Она выражается либо количеством лет, на которое должно хватить этих ресурсов при определенном использовании, либо его запасами на душу населения.

Государственному учету подлежат выявленные и экономически оцененные запасы полезных ископаемых, количество и качество которых, хозяйственное значение, горнотехнические, гидрогеологические, экологические и другие условия добычи подтверждены государственной экспертизой.

Раздельно государство учитывает запасы полезных ископаемых, разрабатываемых, вводимых в эксплуатацию, намечаемых к разработке, разведываемых месторождений и запасы резервных разведанных и резервных оцененных месторождений.

Запасы подсчитываются по месторождениям (участкам) на основании результатов геологоразведочных и эксплуатационных работ, выполненных в процессе их изучения и промышленного освоения.

В комплексных месторождениях подлежат обязательному подсчету и учету запасы основных и совместно с ними залегающих полезных ископаемых, а также содержащихся в них основных и попутных полезных компонентов (металлов, минералов, химических элементов и их соединений), целесообразность промышленного использования которых определена условиями для подсчета запасов. При этом запасы попутных компонентов, накапливающихся при обогащении в товарных концентратах или продуктах металлургического передела, подсчитываются и учитываются как в недрах, так и в извлекаемых вышеназванных продуктах.

Качество полезных ископаемых изучается с учетом необходимости их комплексного использования, технологии переработки, требований государственных и отраслевых стандартов и технических условий. Одновременно с этим определяется содержание попутных ценным токсичных и вредных компонентов, формы их нахождения и особенности распределения в продуктах обогащения и заводского передела.

Особое место и значение в экономике страны занимают минеральные ресурсы, состоящие из природных веществ неорганического или органического происхождения. К минеральным ресурсам относятся все твердые полезные ископаемые, ископаемое топливо (нефть, природный газ), минеральносырьевые рассолы, вода, газы атмосферы.

Каждая группа минеральных ресурсов и, собственно, каждый отдельный вид природного ресурса отличается особенностями местонахождения, расположения, составом, свойствами и т.п. Общей количественной характеристикой минеральных ресурсов является их запас, подсчитанный и учитываемый по результатам геологических и всех видов горных, эксплуатационных и буровых работ, выполненных в процессе изучения и промышленного освоения месторождений. Выявленные и экономически оцененные запасы полезных ископаемых, их количество и качество, хозяйственное значение и условия добычи (климатические, горнотехнические, гидрогеологические, экологические и др.), подтвержденные государственной экспертизой, подлежат государственному учету.

Данные о запасах используются для целей стратегического и текущего планирования, планирования геологоразведочных работ, а по месторождениям, подготовленным к промышленному освоению, — для проектирования предприятий по добыче и переработке полезных ископаемых; недействующих, но введенных предприятиях — для планирования развития горных работ и эксплуатационной разведки.

При подсчетах запасов используются данные экономического обоснования параметров кондиций, подтвержденных государственной экспертизой, без введения поправок на потери при добыче, обогащении и переработке природного сырья.

Если запасы подсчитываются и учитываются, то прогнозные ресурсы оцениваются по каждому виду твердых полезных ископаемых и направлению их возможного промышленного использования всеми недропользователями.

10.2 Невозобновляемые и возобновляемые природные ресурсы

Невозобновляемые ресурсы обладают высокой общественной значимостью и ценностью, а их собственники, регулируя интенсивность поступления ресурсов на рынок, в силу этого способны серьезной степени воздействовать на процесс общеэкономического развития. Специфика этого вида природных ресурсов состоит в том, что в отличие от практически всех других ресурсов для их собственника одинаково эффективным может быть и использование, и не использование этих ресурсов в течение определенного времени.

Действительно общие запасы таких ресурсов ограничены, и их владелец всегда сталкивается с непростой дилеммой: выйти с ними на рынок сегодня или отложить продажу. Немедленное использование невозобновляемых ресурсов позволит расширить текущее потребление и получить средства для инвестиций. В то же время консервация ресурсов оставляет продавцу шанс реализовать их в будущем с большой экономической выгодой, поскольку по мере истощения месторождений стоимость единицы ресурса будет возрастать. Другими словами, анализировать рынок невозобновляемых природных ресурсов необходимо с учетом фактора времени.

Владелец невозобновляемого ресурса сравнивает доходность двух альтернативных вариантов их использования

- немедленной продажи по текущей цене с последующим инвестированием полученной суммы (например, ее вложением в банк и получением в результате этого дополнительных доходов (процентов по вкладу));
- продажи ресурса через некоторое число лет по более высокой цене.

В принципе у решения о временной консервации ресурса в отличие от любого иного инвестиционного проекта. Ведь деньги, которые легко могут быть превращены в наличную форму путем немедленной продажи ресурса, на несколько лет оставляются вложенными в соответствующий вид полезных

ископаемых и только по истечении этого срока приносят реальный доход. Законсервировать легко ликвидный природный ресурс — все равно, что вложить сумму денег, которую он в настоящий момент стоит, в некий инвестиционный проект.

Поэтому к консервации ресурсов применим и критерий экономической обоснованности инвестиционного проекта. Консервации ресурса и его отсроченная продажа по повышенным ценам оправдана только при положительном значении чистой дисконтированной стоимости (NPV):

$$NPV = PDV - I > 0,$$

где

$$PDV = TR / (1 + i)^t.$$

При этом величиной инвестиций (I) в данном случае следует считать текущую стоимость ресурса; величина i обозначает годовую ставку процента от вложения вырученных за продажу ресурса денег в банк; валовой выручкой от проекта (TR) является стоимость, за которую ресурс будет продан через t лет.

Легко понять, что при таких условиях равновесная рыночная цена невозобновляемых природных ресурсов имеет долговременную тенденцию к возрастанию пропорционально годовой норме прибыли на капитал.

В самом деле, если темп роста цен на ресурс будет ниже типичной для экономики нормы прибыли, то выгоднее продать его немедленно и вложить деньги в банк. Чистая дисконтированная стоимость (NPV) консервации ресурсов окажется отрицательной для всех собственников, и они выбросят их на рынок. Немедленно включатся обратные связи в экономике. Во-первых, изменится соотношение спроса и предложения на ресурс, и его текущая цена понизится. Во-вторых, усиленная добыча ресурса сократит его запасы, что приведет к росту ожидаемой цены в будущем. В результате обоих процессов выгодность консервации ресурса начнет повышаться и будет расти до тех пор, пока не сравняется с типичной для экономики нормой прибыли.

Вообще любые изменения спроса смогут оказать влияние лишь на интенсивность использования ресурсов, но не на темпы роста цен на них. Эти темпы ограничены существующей в экономике нормой прибыли на капитал и соответствуют ей.

Так, ожидая роста цен на конкретный ресурс, его владелец сократит его предложение в целях расширения будущих продаж. Это увеличит текущие цены и одновременно сдержит рост будущих цен (ведь запасы расходуются медленнее, чем ожидалось). Таким образом, особенностью рынка невозобновляемых ресурсов является наличие встроенного механизма их консервации. Чем меньше оставшиеся запасы ресурса, тем меньше его

приток на Рынок. Ожидания более высоких цен на ресурсы в будущем ориентируют их владельцев не на немедленную продажу, а на консервацию товара.

Однако очевидны и контр тенденции, стимулирующие производителей к безотлагательной реализации ресурсов. Нужно подчеркнуть выраженное стремление целого ряда небогатых и экономически неразвитых, но обладающих значительными запасами сырья стран реализовать свое богатство, вопреки экономической логике, немедленно и сейчас. Слабые в хозяйственном отношении страны имеют столь острые текущие проблемы, что вынуждены их решать путем массивных продаж ресурсов. Напротив, высокоразвитые страны, и прежде всего США. благодаря своей мощи могут в строгом соответствии с экономической целесообразностью консервировать невозобновляемые ресурсы, обеспечивая сырьем перспективное развитие производства.

Кроме того, консервации ресурсов препятствуют элементы рыночной неопределенности:

- неточность оценки запасов ресурса;
- опасность появления ресурсов-субститутов;
- возможность уменьшения спроса на ресурс в результате изменения технологий.

Если в результате подобных процессов мировые цены на ресурс будут расти медленнее, чем ожидалось, консервация принесет сделавшему на нее ставку предприятию одни убытки. Другими словами, принятие решения о консервации ресурсов связано с необходимостью нести все не застрахованные от риска неблагоприятные изменения рыночной конъюнктуры, тогда как немедленная реализация ресурса свободна от рисков.

Возобновляемые природные ресурсы — это ресурсы, которые по мере расходования воспроизводятся под действием природных процессов или сознательных усилий человека. В качестве примера можно привести солнечную энергию, круговорот воды в природе, поддержание растительностью уровня кислорода в атмосфере и аналогичные природные процессы. Действительно, произведя сегодня электроэнергию за счет преобразования потенциальной энергии падающей воды, гидроэлектростанция завтра вновь оказывается обеспеченной этим «сырьем». И так — без всяких усилий человека — дело может длиться неограниченно долго. В то же время, например, плодородие почвы также может постоянно поддерживаться на высоком уровне, но это уже требует усилий человека, в частности внесения удобрений.

Рынок возобновляемых природных ресурсов. Важнейшим из возобновляемых ресурсов является плодородие земли. Именно оно служит базой сельскохозяйственного производства: ежегодно на полях вырастает и собирается урожай, а к следующему году земля снова оказывается готовой производить необходимые для человека продукты.

Начать анализ, однако, целесообразно с рассмотрения специфики сельского хозяйства как особого сектора экономики.

Сельское хозяйство появилось несколько тысяч лет назад и стало исторически первой отраслью цивилизованного материального производства. Переход к культурному земледелию и скотоводству, возникновение сельского хозяйства ознаменовали собой зарождение производящего хозяйства в собственном смысле этого слова.

Современное сельское хозяйство является важнейшей сферой народного хозяйства любой страны. Именно сельское хозяйство призвано обеспечивать население продуктами питания, а промышленность — сырьем. При этом, в отличие от невозобновляемых ресурсов, земля — при правильном с ней обращении — может сохранять плодородие неограниченно долго. Поэтому развитый аграрный сектор — залог долговременного процветания экономики.

Значение аграрного сектора. Сельское хозяйство имеет дело с живой природой — растениями и животными. В качестве главного средства производства здесь используется земля. В силу этого аграрный сектор экономики характеризуется выраженной сезонностью производства, а также весьма сильной зависимостью от природноклиматических и почвенно-биологических условий. Экономический процесс производства тесно переплетается в сельском хозяйстве с естественным.

Характерным признаком сельского хозяйства выступает длинный цикл производства. Готовый продукт здесь удается получить, как правило, через год или еще больший срок. Это обусловлено тем, что в большинстве развитых стран, расположенных, как известно, в умеренных широтах, природноклиматические условия позволяют собрать лишь один урожай основных культур в календарном году. Еще дольше длится выращивание основных видов скота в животноводстве.

Оригинальными являются структура издержек и схема амортизации используемого оборудования. Дело в том, что хозяйства должны быть укомплектованы полным набором сельскохозяйственной техники, хотя некоторые ее виды используются лишь несколько дней в году. Так, сев и уборочные работы должны производиться в лучшие агротехнические сроки и на практике занимают в хорошем хозяйстве порядка трех суток — все

остальное время соответствующая техника простаивает. Это вызывает достаточно высокие постоянные издержки в расчете на единицу продукции и завышенные отчисления в амортизационный фонд.

Тем не менее, господствующее положение в аграрном секторе (особенно в земледелии) занимают мелкие и средние фирмы с небольшими возможностями индивидуальных капиталовложений и ограниченным персоналом. Основная причина этого — пространственная протяженность земельных угодий. Из единого центра невозможно обрабатывать участки, отдаленные друг от друга на десятки кило метров. Не случайно в аграрной сфере господствующими типами рынка являются те, где оптимальный размер предприятия невелик монополистическая конкуренция и совершенная конкуренция.

Особенностью сельского хозяйства является особо тесная связь с банковской системой, большая зависимость от кредита, что обусловлено характерными чертами действующих на рынке сельскохозяйственной продукции фирм (малая фирма редко имеет значительные финансовые резервы) и сезонным характером производства (хозяйство не может начать производство без кредита ранней весной и способно погасить свои обязательства лишь поздней осенью).

Земельная рента. Фактор земля, как и фактор капитал (в отличие от фактора труд), не является неотделимым от своего владельца. Напротив, весьма распространена ситуация, когда собственником земли является одно лицо, а производственным использованием ее занимается другое. Иными словами, в аграрной сфере часто происходит расщепление пучка прав собственности. Собственник земли за определенную плату передает права на коммерческую эксплуатацию земли арендатору, который производит сельскохозяйственную продукцию и из выручки от ее продажи расплачивается с землевладельцем. Привлечение земли в качестве фактора производства вызывает к жизни категорию земельной ренты как своеобразной платы за этот ресурс (для арендатора) и одновременно особого вида дохода (для землевладельца, как мы позже убедимся — и для арендатора).

Разнокачественность земельных участков. Как известно, земельные угодья сильно отличаются по качеству. Одни расположены в благоприятных для развития сельского хозяйства природноклиматических зонах, обладают хорошими черноземными почвами, имеют достаточную увлажненность. Другие земли находятся в гораздо худших природных условиях. Отличаются земли и по местоположению. Так, некоторые расположены вблизи крупных городов и транспортных артерий, что приближает их к потребителям

сельскохозяйственной продукции и поставщикам удобрений и иных промышленных товаров. Другие обрабатываемые земли лежат в глубинке. Вместе с тем земельный фонд ограничен, т.е. как земли вообще, так и земельных участков определенного качества имеется строго определенное количество.

Рента и арендная плата. Арендной платой называется вознаграждение за пользование землей, выплачиваемое арендатором землевладельцу. Или, иными словами, плата за уступку землевладельцем арендатору части из пучка прав собственности на землю. Экономической основой арендной платы является рента. Вместе с тем количественно рента и арендная плата различаются. С одной стороны, не все виды ренты входят в арендную плату (например, дифференциальную ренту II арендатор не передает землевладельцу). С другой стороны, арендная плата, являясь суммарной, совокупной величиной выплат за передачу в аренду конкретного земельного участка, часто включает платежи не рентного происхождения. Так, участок обычно сдается вместе с находящимися на нем постройками, оборудованием и даже с инвентарем. Плата за эти компоненты с точки зрения теории должна рассматриваться как процент: ведь здесь передается в пользование фактор капитал, а не земля.

Арендная плата выступает как рыночная цена передачи права пользования землей и оказывает решающее воздействие на объемы спроса и предложения на землю.

Равновесие на рынке земли. Предложение участков землевладельцами и спрос на них арендаторов можно наглядно представить графически (см.рис. 13). Предложение земли абсолютно неэластично (вспомним ограниченность земли) и потому изображено на графике вертикальной линией. Спрос на землю представлен кривой с отрицательным наклоном, поскольку он диктуется величиной предельного продукта в денежной форме, который арендатор может получить в результате использования фактора земля в своем производстве.

Пересечение обеих кривых устанавливает уровень равновесной арендной платы (см.рис.13).

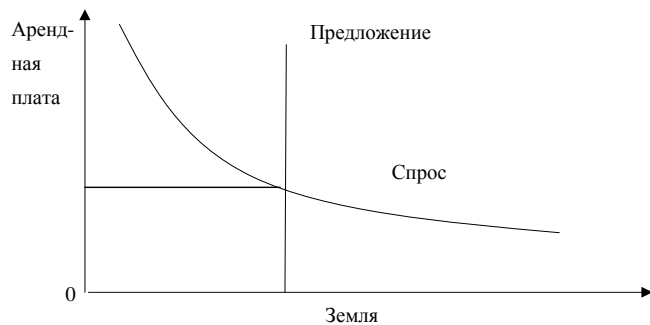


Рис. 13 Равновесие на рынке аренды земли

Если величина арендной платы выше уровня равновесия, то количество арендаторов, которые в состоянии заплатить ее, уменьшается. Спрос на землю падает, что вызывает уменьшение арендной платы до равновесного уровня. Если арендная плата отклоняется от точки равновесия вниз, то число желающих арендовать землю превышает ее предложение, обостряется конкуренция между арендаторами за участки. Это вызывает увеличение арендной платы до ее равновесного состояния.

Цена земли. На земельном рынке осуществляются не только арендные операции, но и происходит купля-продажа земли в собственность. Продажная цена земельного участка непосредственно связана с приносимой им арендной платой, поскольку, отчуждая землю, ее владелец желает получить суммарную дисконтированную величину всех будущих арендных платежей. Но арендные платежи в предельном случае уходят в неопределенно далекое будущее. Поэтому при дисконтировании должна быть применена формула текущей дисконтированной стоимости для бесконечного периода:

$$P_{земли} = PDV_{беск} = TR_{const}/i$$

где:

TR_{const} — величина годовой арендной платы;

i — ставка процента.

Цена земли определяется двумя факторами: она обратно пропорциональна норме ссудного процента и второе покупатель и продавец земли всегда сопоставляют арендную плату со ссудным процентом, который можно было бы получить, поместив деньги в банк.

Поясним это на примере. Какова будет цена земельного участка, если он приносит в год 10 000 руб. арендной платы, а банковский процент равен 4% Тогда $P_{земли} = 10\,000 : 0,04 = 250$ тыс. руб.

Таким образом, рыночная цена земли есть капитализированная арендная плата, т.е. сегодняшняя дисконтированная стоимость всех ожидаемых в будущем арендных платежей.

Вопросы для самопроверки

- 1 Что понимают под фактором земля в широком и узком смыслах?
- 2 Дайте определение природным ресурсам.
- 3 Приведите примеры невозобновляемых ресурсов.
- 4 Назовите особенности аграрного сектора экономики
- 5 Как устанавливается равновесие на рынке земли?
- 6 Равновесная ставка процента. Дифференциация ставок.
- 7 Рынок земли. Его особенности.
- 8 Экономическая рента. Дифференцированная рента, абсолютная рента.
- 9 Арендная плата. Цена земли, ее определяющие факторы

Тест для самопроверки

1. Согласно природной классификации, ресурсы делятся на:

- a) земельные (почвенные);
- b) лесные;
- c) водные;
- d) все варианты верны

2. Природные ресурсы, которые не восстанавливаются или восстанавливаются медленнее по сравнению с использованием в определенные периоды – это?

- a) возобновляемые
- b) невозобновляемые
- c) исчерпаемые
- d) неисчерпаемые

3. Возобновляемые природные ресурсы – это?

- a) ресурсы, которые по мере расходования воспроизводятся под действием природных процессов или сознательных усилий человека
- b) природные ресурсы, которые не восстанавливаются или восстанавливаются медленнее по сравнению с использованием в определенные периоды
- c) все используемые в производственном процессе естественные ресурсы
- d) совокупность природных условий, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и духовных ценностей

4. Специфическая особенность земли как невозпроизводимого фактора графически выражается в том, что кривая предложения земли:

- а) имеет положительный наклон;
- б) изображается вертикальной линией;
- в) имеет отрицательный наклон.

5. Предложение земли в связи с ее абсолютной ограниченностью:

- а) абсолютно эластично;
- б) абсолютно неэластично;
- в) имеет единичную эластичность.

6. Под чистой земельной рентой понимается:

- а) плата собственнику за разрешение применить капитал к земле;
- б) любой незаработанный доход в сельском хозяйстве;
- в) доходы арендаторов земли.

7. Дифференциальная земельная рента является дополнительным доходом, который создается:

- а) на лучших по плодородию и местоположению землях;
- б) только в благоприятных для сельского хозяйства регионах;
- в) на лучших и средних по плодородию и местоположению землях.

8. Причиной образования дифференциальной земельной ренты является:

- а) монополия на землю как объект хозяйства;
- б) более производительный труд на лучших землях;
- в) различия в плодородии и местоположении земель.

9. Особенностью ценообразования в сельском хозяйстве является то, что цены определяются условиями производства:

- а) на лучших землях;
- б) на худших землях;
- в) на средних землях.

10. Возникновение монополярной ренты:

- а) связано с монополярной собственностью на ресурсы;
- б) связано с наличием монополярной цены на продукт;
- в) зависит от высокой стоимости продуктов.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
12. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
14. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..

15. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. - 311 с.
16. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. - 432 с.
17. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
18. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
19. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
20. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
21. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
22. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
23. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
24. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
25. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
26. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с.
27. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
28. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
29. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с.

30. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
31. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с.
32. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с.

Интернет ресурсы:

33. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
34. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eup.ru>
35. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
36. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 11. МЕСТО ФИРМЫ В ТЕОРИИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

11.1. Производственная деятельность фирмы на потребительском рынке и её поведение в структуре отрасли

Фирма - один из основных институтов современной экономической системы. Она представляет собой, прежде всего обособленный субъект экономической деятельности, осуществляющий свои функции во внешней экономической среде.

Фирма - сложное явление современной экономики. Очевидно, что ни одна экономическая система не может обойтись без производящего субъекта, каковым в условиях рыночной экономики является фирма. В то же время фирма наряду с основной функцией производства выполняет и другие существенные задачи для обеспечения нормального функционирования, и воспроизводства экономической системы в целом.

Производственная деятельность любой фирмы - это своеобразный перекресток двух рынков:

- рынок конечной потребительской продукции;
- рынок ресурсов производственного назначения по выпуску этой продукции.

На потребительских рынках фирмы выступают как поставщики готовой продукции, а на рынках ресурсов - как покупатели факторов производства для дальнейшего выпуска потребительских благ.

Фирма как экономический агент уравнивает два типа рынков, поскольку достаточно точно определяет оптимальную величину собственного предложения потребительских товаров на потребительский рынок и оптимальную величину собственного спроса на факторы производства.

Поведение фирмы предусматривает процесс ценообразования, маркетинговую, инновационную и другие виды деятельности. В зависимости от размера конечных результатов деятельности фирмы, с точки зрения прибыли, величины затрат и эффективного размещения ресурсов можно говорить о том, является ли фирма эффективной.

В условиях рыночных отношений конкурентоспособность является главным фактором успеха, то есть конкуренты являются важной составляющей формирования маркетинговой микросреды фирмы, без учета и изучения которой невозможна разработка приемлемой стратегии и тактики функционирования фирмы. Другими словами, конкурентоспособность достигается за счет комплексных усилий маркетинга. Поэтому чтобы

обеспечить достойное (лидирующее) положение фирмы на рынке, важной стратегической задачей становится опережение конкурентов в разработке и освоении новых товаров, новой технологии, нового дизайна, нового уровня издержек производства, новых цен, нововведений в системе распределения и сбыта. Тем самым достигается сразу несколько характеристик конкурентного превосходства.

11.2. Стратегическое поведение при выборе варианта деятельности и взаимодействие фирм на рынке

Стратегическим поведением фирмы называется такое ее поведение, когда при выборе варианта деятельности (цены, количества и качества товара) фирма принимает во внимание возможные ответные действия конкурентов.

Стратегическое поведение свойственно только рынку олигополии: в условиях свободной конкуренции объем выпуска фирмы не зависит и не влияет на объемы выпуска других фирм, поскольку число фирм на рынке слишком велико, чтобы такое влияние можно было бы эффективно осуществить.

Например реализация стратегического поведения фирмы в условиях олигополии происходит в двух основных формах:

- в виде некооперативного взаимодействия фирм (когда фирмы конкурируют друг с другом и в большей степени проводят самостоятельную политику на рынке). Фирмы могут даже ограничивать проход на рынок других фирм (например, оформляя патент на изобретение)
- в виде кооперативного поведения (когда фирмы предварительно договариваются о совместных действиях и выступают на рынке в значительной степени «единым фронтом»).

Существуют различные типы поведения в реализации стратегического поведения фирмы. Например, пассивное поведение фирмы состоит в стремлении максимизировать прибыль в рамках различных ограничений. Активное поведение подразумевает стремление модифицировать и (или) раздвигать ограничения во времени, таким образом, обеспечивая наилучшее достижение поставленных целей.

Рассмотрим два основных варианта поведения фирм в зависимости от типа рынка:

1. Первое - это поведение фирмы в условиях совершенной конкуренции.

Отрасль, где функционирует рассматриваемая нами фирма, является свободной для входа и выхода. Это означает, что любая фирма, если пожелает, может начать производство данного товара и войти в отрасль, либо прекратить выпуск этого товара и выйти из отрасли. Фирмы, объединенные в отрасль, не оказывают никакого воздействия на эти решения. Наличие большого или неограниченного числа продавцов не позволяет ни одному товаропроизводителю навязывать цену путем ограничения или увеличения производства в связи с незначительной долей каждого из них на рынке.

Каждый товаропроизводитель полностью подчиняется действию рыночных механизмов, то есть власти рынка, который выявляет наиболее эффективные отрасли и сферы хозяйственной деятельности для приложения капитала и других ресурсов. Характерна стандартная, то есть однородная продукция. Главное то, что цена является заданной для производителя.

2. Второе - это поведение фирмы в условиях чистой монополии. Чистая монополия характеризуется целым рядом специфических черт. Предприятие- монополист олицетворяет собой целую отрасль, то есть последняя представлена всего одной фирмой. Именно эта фирма является единственным производителем или единственным поставщиком данного товара. Следовательно, законы спроса и предложения действуют одинаково и их проявление однозначно, что для отдельного предприятия, что для отрасли и в целом.

В отличие от фирм, действующих в условиях чистой конкуренции, предприятие-монополист осуществляет значительный контроль над ценой. При нисходящей кривой спроса на свой продукт как на продукт отрасли фирма-монополист может вызывать изменение цены на него путем манипуляции количеством его предложения. Появление и длительное функционирование предприятий-монополистов обусловлено наличием целого ряда экономических, технических, юридических и других барьеров, препятствующих вступлению других товаропроизводителей в отрасль. Эти барьеры бывают очень серьезными, либо незначительными.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Сколько типов рынка уравнивает фирма как экономический агент и почему?
- 2 Какое поведение предусматривает фирма на рынке? По каким параметрам мы можем судить о ее эффективности?
- 3 Расскажите о важности конкурентоспособности фирмы в условиях рыночных отношений.

- 4 Что подразумевается под пассивным и активным поведением фирмы? В чем отличия между собой?
- 5 Что такое стратегическое поведение фирмы? Какому рынку оно свойственно?
- 6 В чем заключается основная идея теории игр?
- 7 Как ведет себя фирма в условиях совершенной конкуренции?
- 8 Как ведет себя фирма в условиях чистой монополии?
- 9 Назовите основные типы поведения в реализации стратегического поведения фирмы

Тест для самопроверки

1. Институты, относящиеся к экономической сфере:
 - a) театры;
 - b) система здравоохранения;
 - c) государство;
 - d) фирмы
2. Как ведет себя фирма на потребительском рынке?
 - a) фирма выступают как поставщики готовой продукции
 - b) фирма, как покупатель факторов производства для дальнейшего выпуска потребительских благ.
 - c) все ответы верны
3. Предельный доход не ниже рыночной цены у:
 - a) монополистических конкурентов;
 - b) монополистов;
 - c) олигополистов;
 - d) совершенных конкурентов.
4. Фирмы-олигополисты могут создавать искусственные барьеры для:
 - a) вхождения новых фирм в отрасль;
 - b) производя только гомогенные продукты;
 - c) уменьшая дифференцируемость товара;
 - d) если не будут прибегать к неценовой конкуренции.
5. Понятие совершенной конкуренции предполагает, что:
 - a) значительное число фирм в отрасли выпускают стандартные товары
 - b) имеется много покупателей, приобретающих этот товар по текущей цене;

- c) все продавцы и покупатели имеют полную информацию о рынке;
- d) имеет место свободный вход и выход на этот рынок

6. Рынки совершенной и монополистической конкуренции имеют общую черту:

- a) выпускаются дифференцированные товары;
- b) на рынке оперируют множество покупателей и продавцов;
- c) каждая фирма сталкивается с горизонтальной кривой спроса на свой продукт;
- d) рыночное поведение каждой фирмы зависит от реакции ее конкурентов

7. Какие из перечисленных свойств характерны для монополистической конкуренции:

- a) вхождение новых форм в отрасль более трудное, чем при совершенной конкуренции, но не в такой степени, как в условиях монополии;
- b) в отрасли отсутствуют несколько десятков фирм, выпускающих однородный продукт;
- c) каждая фирма отрасли принимает решение без учета реакции своих конкурентов, если отсутствует неценовая конкуренция;
- d) в краткосрочном периоде фирма производит продукцию при минимальных средних общих издержках.

8. В отличие от конкурентной фирмы монополист стремится:

- a) производить продукции меньше, а цену устанавливать выше;
- b) максимизировать прибыль;
- c) установить цену, соответствующую неэластичному участку кривой спроса;
- d) производить продукции больше, а цену устанавливать выше.

9. Большинство рынков в экономике России представляют собой:

- a) совершенную конкуренцию;
- b) нерегулируемые монополии;
- c) совокупность конкурентных и монополистических элементов;
- d) регулируемые монополии.

10. Основная идея теории игр:

- a) максимизация своего выигрыша;
- b) создание моделей поведения фирм;
- c) разработка плана по уменьшению конкурентов

- d) все варианты верны

11. Самой низкой долей рынка обладают представители:

- a) монополистической конкуренции;
- b) совершенной конкуренции;
- c) чистой монополии;
- d) олигополии.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.

11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
 12. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
 13. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
 14. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
 15. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. — 311 с.
 16. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. — 432 с.
 17. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
 18. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
 19. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
 20. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
 21. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
 22. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
 23. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
 24. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
 25. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
 26. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
 27. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
 28. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
 29. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
 30. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
 31. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
 32. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
- Интернет ресурсы:**
33. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
 34. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
 35. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
 36. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 12. ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ В ОТРАСЛИ

12.1. Поведение производителей на отраслевом рынке в условиях монополистической конкуренции и олигополии при определении своей рыночной стратегии

Чистая монополия существует, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у потребителей нет выбора, и в этом смысле продукт монополии уникален. Это накладывает определенный отпечаток на рекламу: поскольку у чистого монополиста отсутствуют, прямые конкуренты, то у него нет необходимости «завоевывать» потребителей. Его рекламная деятельность носит характер связей с общественностью и проводится ради престижа и формирования благоприятного общественного мнения. Барьеры вступления новых фирм на этот рынок трудно преодолимы (см. рис 14).

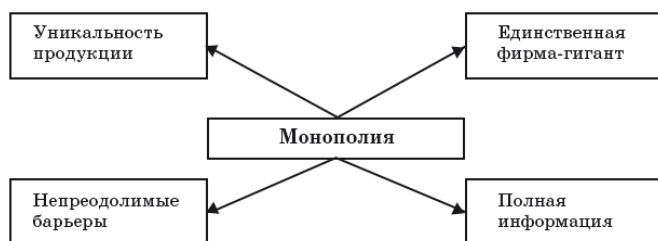


Рис.14 Чистая монополия

Определение цены и объема производства чистым монополистом будет осуществляться на основе его средних издержек производства и рыночного спроса. Поскольку чистый монополист - единственный в своей отрасли, то кривая спроса на его продукцию является одновременно и кривой рыночного спроса, откуда вытекают обстоятельства:

- чтобы повысить объем продаж, монополист должен понизить цену. Это становится причиной того, что предельный доход меньше цены (или среднего дохода) для каждого уровня выпуска кроме первого;
- монополист определяет сам и цену, и объем производства. Высокие цены связаны с низкими объемами продаж и наоборот;

- если спрос эластичен, уменьшение цены будет увеличивать валовый доход;
- если спрос неэластичен, падение цены уменьшит валовый доход. Следовательно, монополист всегда будет избегать неэластичного отрезка его кривой спроса в пользу некоторой комбинации «цена-количество» на эластичном отрезке.

Максимум прибыли может быть получен при производстве, когда предельный доход равен предельным издержкам. Соотнеся этот объем с рыночным спросом, монополия устанавливает максимальную цену.

Монополистическая конкуренция. Монополистическая конкуренция является не только наиболее распространенной, но и наиболее трудно изучаемой формой отраслевых структур. Для подобной отрасли не может быть построено точной абстрактной модели, как это можно сделать в случаях чистой монополии и чистой конкуренции. Многое здесь зависит от конкретных деталей, характеризующих продукцию и стратегию развития производителя, предсказать которые практически невозможно, а также от природы стратегического выбора, имеющейся у фирм данной категории.

При монополистической конкуренции на рынке имеется относительно большое число мелких, средних и крупных фирм, предлагающих похожую, но не идентичную продукцию.

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

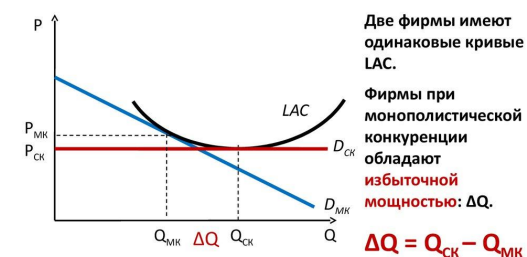


Рис.15 Монополистическая конкуренция

Важным признаком монополистической конкуренции является так называемая «дифференциация продукта», т.е. наличие разных видов товара. Благодаря им рынок отдельного товара образует сеть взаимосвязанных микрорынков отдельных продавцов, на каждом из которых можно влиять на

намерения покупателей, побуждать их платить более высокую цену за усовершенствованный товар.

Вступить в отрасли с монополистической конкуренцией легко, так как требуется относительно небольшой капитал, однако по сравнению с чистой конкуренцией необходимы дополнительные финансовые затраты на рекламу и совершенствование качества продукта.

Соперничество в условиях монополистической конкуренции сосредотачивается как на цене, так и на неценовых факторах, таких как качество, реклама, условия продажи.

Определением цены и объема производства фирмами, действующими в условиях монополистической конкуренции, может иметь сходство как с чисто конкурентным рынком, так и с чистой монополией. В краткосрочном периоде фирма, производя дифференцированный товар, ведет себя как чистый монополист и получает экономическую прибыль.

В долгосрочном периоде фирма, действующая в условиях монополистической конкуренции, как и чисто конкурентная фирма, ориентируется на безубыточность. Получение прибыли в краткосрочном периоде может привлечь новых производителей. Кроме того, усиливается конкуренция в связи с появлением большого числа продуктов-заменителей. Это влечет за собой исчезновение экономической прибыли.

В некоторых случаях отдельные предприниматели могут иметь преимущества над соперниками. Это позволяет им получать экономические прибыли в долговременном периоде. Или наоборот, в долговременном периоде могут сохраняться убытки или прибыль ниже нормального уровня.

Олигополия. Олигополия - это такая рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых фирм ограничен высокими барьерами.

Главный признак олигополии – это немногочисленность фирм, господствующих на рынке. Олигополистами могут быть не только крупные компании, но и фирмы, абсолютные размеры которых не очень велики, но которые играют роль ведущих производителей в рамках специализированных производств или локально территориальных рынков.

В отличие от чистой и монополистической конкуренции при олигополии появляется новая черта в конкурентной борьбе - ни одна фирма в олигополистической отрасли не решится изменить свою ценовую политику, не попытавшись оценить наиболее вероятные действия основных конкурентов (см.рис.16).

ОЛИГОПОЛИЯ: ПОНЯТИЕ, ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ



Рис.16 Основные признаки олигополии

Взаимозависимость, вытекающая из немногочисленности участников олигополии, заставляет при установлении цены учитывать не только собственные издержки и спрос, но и ответную реакцию конкурентов.

Главная трудность в анализе олигополии состоит в определении того, с какими ограничениями сталкиваются фирмы на рынке, где существуют несколько конкурирующих компаний. Фирмы при олигополии, так же как и при совершенной конкуренции и на монополизированных рынках, сталкиваются с ограничениями затратной кривой и условий спроса. Но, кроме того, они сталкиваются еще с одним ограничением: действиями конкурирующих фирм. Изменение прибыли, которое фирма может получить за счет изменения цен, объемов выпуска или качественных характеристик продукта, зависит не только от реакции потребителей но также от того, как на это отреагируют другие фирмы – участницы данного рынка. Зависимость поведения каждой фирмы от реакции конкурентов называется олигополистической взаимосвязью. Но олигополистическая взаимосвязь может привести не только к ожесточенному противоборству, но и к соглашению.

Твердость цен и ломаная кривая спроса. Эта модель пытается объяснить неизменность цен на отдельных олигополистических рынках. В качестве основных факторов здесь выступают предположения фирм относительно реакции конкурентов на изменение цены. Участники рынка полагают, что соперники не последуют за любым приростом их цены, но будут дублировать любое понижение цен. Фирма также полагает, что если она понизит цену, то объем продаж увеличится незначительно, а предельный

доход резко сократится. Спрос в этой ситуации будет неэластичным, так как конкуренты также снизят цену. Резкое изменение эластичности кривой спроса при установленной цене дает ломаную кривую спроса.

В связи с тем, что подобные предположения делают и другие олигополистические фирмы, цена может оставаться длительное время стабильной. Таким образом, ломаная кривая спроса дает каждому олигополисту основания предполагать, что любое изменение цен приведет к отрицательному результату.

Ценообразование, ограничивающее вход в отрасль. В этом случае на рынке устанавливается цена, при которой новым производителям будет невыгодно продавать свой товар. Ценой, ограничивающей вход в отрасль, является достаточно низкая цена на уровне минимальных долгосрочных средних общих издержек. При этом фирмы либо сговариваются, либо следуют примеру других участников рынка. Цена на уровне минимальных долгосрочных средних общих издержек обеспечивает нормальную прибыль и в то же время препятствует появлению на олигополистическом рынке новых конкурентов.

12.2. Особенности поведения и степени взаимообусловленности контрагентов как фактор функционирования фирм в отрасли

Рыночная структура, или специфическая конкурентная ситуация, оказывает доминирующее влияние на поведение фирмы и выбор ею рыночной стратегии и тактики. Поведение фирмы, в свою очередь, напрямую связано с основополагающими показателями результатов ее деятельности: ценой, прибылью, эффективностью.

Структура рынка в той или иной стране может быть достаточно сложной и, более того, включать даже нерыночные элементы. В экономической теории принято выделять четыре типа рыночной структуры:

- совершенную конкуренцию,
- монополистическую конкуренцию,
- олигополию;
- чистую монополию.

Первая и последняя модели представляют собой два противоположных полюса, две крайности, между которыми расположены промежуточные формы монополистической конкуренции и олигополии, называемые несовершенной конкуренцией.

12.3. Реализация стратегического поведения и модели взаимодействия фирм на отраслевом рынке

Рыночные структуры, которые нельзя считать полностью конкурентными и которые в то же время не контролируются продавцом монополистом, относятся к случаям несовершенной конкуренции. Она возникает тогда, когда две фирмы или более, каждая из которых имеет возможность влиять на цену, конкурируют на рынке.

Основным моментом становится и наличие барьеров при вхождении в эту отрасль. Ими могут быть:

- величина фирмы (т.е. фирма должна быть достаточно крупной, выпускать значительное количество товара, иметь возможность снижения издержек).
- требование наличия патента;
- контроль над стратегическим сырьем;
- огромные затраты на рекламу.

Малое количество фирм благоприятствует тайному сговору, когда фирмы достигают соглашения о фиксировании цены, делении рынка, ограничении конкуренции. Препятствиями для тайного сговора обычно являются:

- различия в спросе на товар;
- различия в издержках его производства и обращения. Когда издержки и спрос различаются, то трудно договориться о цене, поэтому судьба сговора зависит от способности достичь компромисса. Чем больше фирм в отрасли, тем тяжелее им вступить в сговор.

Сговору препятствуют:

- снижение деловой активности;
- антимонопольное законодательство.

Задача сговора – максимизация прибыли, когда фирмы действуют совместно, как одна монополия.

Стратегическим поведением фирмы называется такое ее поведение, когда при выборе варианта деятельности (цены, количества, качества товара) фирма принимает во внимание возможные ответные действия конкурентов. Например реализация стратегического поведения фирмы в условиях олигополии происходит в двух основных формах:

- в виде взаимодействия фирм (когда фирмы конкурируют друг с другом и в большей степени проводят самостоятельную политику на рынке);

- в виде поведения (когда фирмы предварительно договариваются о совместных действиях и выступают на рынке в значительной степени «единым фронтом»).

Модель Курно. (см. рис 17) Цель модели заключается в том, чтобы показать, каким образом устанавливается равновесный объем продаж на рынке, если фирма выбирает количество в зависимости от того количества, которое продает на рынке другая фирма. Фирмы выбирают объем продаж одновременно – обе они проводят недальновидную политику.



Рис.17 Модель Курно

Олигополия Курно – это отрасль, в которой:

- на рынке существует несколько компаний, обслуживающих многочисленных потребителей;
- компании выпускают однородные или дифференцированные виды продукции;
- каждая из компаний считает, что конкуренты не будут менять объемов выпускаемой продукции, если она их изменит.
- существуют барьеры, препятствующие выходу на рынок другим участникам.

Модель Штакельберга (см.рис. 18). В частности, одна компания («зачинщик»), как предполагается, принимает стратегическое решение раньше остальных. Узнав о новом уровне выпущенной продукции «зачинщика», остальные участники рынка («преследователи») принимают его как данность и решают, каким должен быть объем выпускаемой ими продукции, чтобы в новых условиях их прибыль была максимальной.



Рис. 18. Модель Штакельберга10

Олигополия Штакельберга – это отрасль, в которой:

- на рынке существует несколько компаний, обслуживающих многочисленных потребителей;
- компании выпускают однородные или дифференцированные виды продукции;
- одна из компаний («зачинщик») определяет объем выпускаемой ею продукции до того, как все остальные примут решения по этому вопросу;
- остальные участники рынка («преследователи») принимают объем продукции «зачинщика» как данность и решают, каким должен быть объем выпускаемой ими продукции, чтобы в новых условиях их прибыль была максимальной;
- существуют барьеры, препятствующие входу на рынок другим участникам.

Модель доминирующей фирмы Форхаймера. Данная модель представляет одну из моделей лидерства по цене. Лидер регулирует уровень рыночной цены и берет на себя ответственность за приспособление цены к изменяющимся условиям рынка (см. рис. 19).

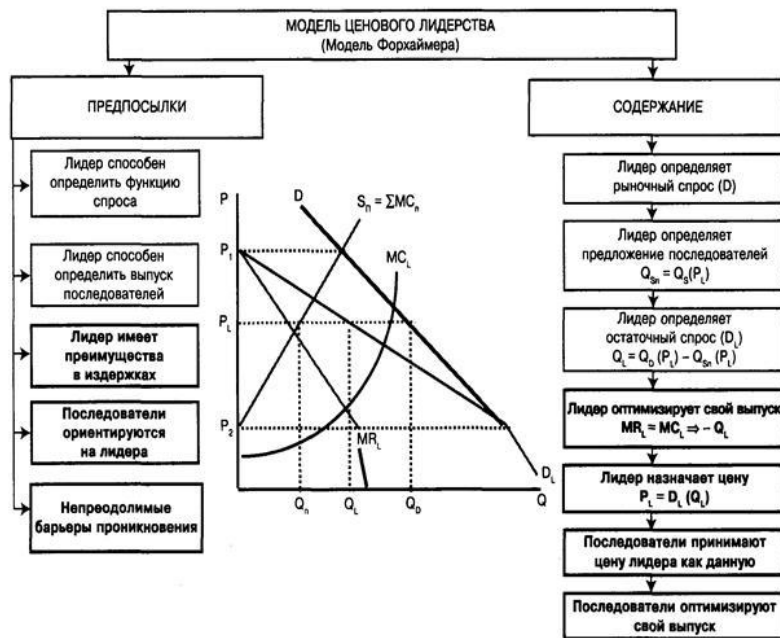


Рис. 19 Модель Форхаймера

Причинами доминирования могут быть:

- преимущество в издержках производства;
- значительные масштабы производства, что позволяет фирме оказывать существенное влияние на цену;
- обладание большей информацией о структуре рыночного спроса.

Вопросы для самопроверки

- 1 Второй способ обоснования закона спроса основывается на эффекте дохода. Как понимаете его?
- 2 Рыночные структуры, которые нельзя считать полностью конкурентными и которые в то же время не контролируются продавцом монополистом, относятся к случаям несовершенной конкуренции. Когда они возникают?
- 3 Что понимается под стратегическим поведением фирмы?
- 4 При каком количестве фирм малом или большом легче достичь быстрого сговора?

- 5 Модель Форхаймера представляет одну из моделей лидерства по цене. Лидер регулирует уровень рыночной цены и берет на себя ответственность за приспособление цены к изменяющимся условиям рынка. Что является причинами доминирования?
- 6 В чем заключается цель модели Штакельберга?
- 7 В чем заключается цель модели Курно?
- 8 В чем заключается цель модели ценового лидерства Форхаймера?

Тест для самопроверки

Объем спроса (величина спроса) - это....

- a) количество товара, которое готов купить отдельный потребитель, группа людей или все население в целом в течение определенного времени по той или иной цене данного товара при прочих равных условиях;
- b) количество товара, которое готов предложить товаропроизводитель (фирма) по определенной цене за определенный период времени при прочих равных условиях;
- c) количество денежных средств, которое должен оплатить отдельный потребитель, группа людей или все население в целом в течение определенного времени;
- d) количество денежных средств, которое готов предложить товаропроизводитель (фирма) за определенное количество товара с целью рекламы

2. Назовите зависимость между ценой и объемом спроса

- a) прямо пропорциональная;
- b) обратно пропорциональная;
- c) линейная;
- d) прямая

3. В экономической теории принято выделять четыре типа рыночной структуры. Назовите данную группу:

- a) совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия;
- b) совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, доминирующая, чистая монополия;
- c) товарная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, товарная монополия;
- d) совершенная конкуренция, олигополия, чистая монополия

4. Монополия – это...

- а) структура, в которой доминирует крайне малое количество фирм;
- б) структура, при которой на рынке отсутствует конкуренция и функционирует несколько фирм;
- в) структура, при которой на рынке отсутствует конкуренция и функционирует одна фирма;
- г) структура, при которой на рынке присутствует конкуренция

5. Олигополия – это...

- а) структура, в которой доминирует крайне малое количество фирм;
- б) структура, при которой на рынке отсутствует конкуренция и функционирует несколько фирм;
- в) структура, при которой на рынке отсутствует конкуренция и функционирует одна фирма;
- г) структура, при которой на рынке присутствует конкуренция

6. При каком условии фирма может продать по рыночной цене любое количество продукции если:

- а) является лучшей компанией;
- б) является ценополучателем;
- в) в ней большое количество работников;
- г) в ней наименьшее количество работников

7. В чем заключается цель модели Курно:

- а) в том, чтобы показать, каким образом устанавливается равновесный объем продаж на рынке, если фирма предлагает продать товар со скидкой;
- б) в том, чтобы показать, каким образом устанавливается равновесный объем продаж на рынке, если фирма предлагает продать товар конкурирующей фирме;
- в) в том, чтобы показать, каким образом устанавливается равновесный объем продаж на рынке, если фирма предлагает продать товар без упаковки;
- г) в том, чтобы показать, каким образом устанавливается равновесный объем продаж на рынке, если фирма выбирает количество в зависимости от того количества, которое продает на рынке другая фирма.

8. Вспомните обоснование модели Штакельберга. В чем заключается ее сущность:

- а) в том, каким должен быть объем выпускаемой ими продукции, чтобы в новых условиях их прибыль была максимальной;
- б) заключается в том, каким должен быть объем выпускаемой ими продукции, чтобы в новых условиях их прибыль была минимальной;
- в) в том, каким должен быть объем выпускаемой ими продукции, чтобы в новых условиях прибыль была стабильной;
- г) в том, каким должен быть объем выпускаемой ими продукции, чтобы в новых условиях прибыль была независимо от продаж

9. С чем связан размер фирм и их число в отрасли:

- а) уровнем отдачи от количества работников;
- б) уровнем отдачи от масштаба производства;
- в) названием фирмы;
- г) масштабом производства.

10. Экономия на затратах при росте масштабов производства получила название...

- а) «эффекта фирмы»;
- б) «эффекта работы»;
- в) «эффекта масштаба»;
- г) «эффекта экономии»

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.

6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
12. Капканшиков , С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканшиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
14. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
15. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
16. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
17. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
18. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
19. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.

20. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
21. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
22. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
23. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
24. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
25. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
26. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
27. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
28. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
29. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
30. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
31. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
32. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
33. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
34. Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.

35. Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
36. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю. Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
37. Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).

Интернет ресурсы:

38. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
39. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
40. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
41. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 13. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ В ОТРАСЛЯХ

13.1. Результативность деятельности фирмы в конкурентном окружении

Конкуренция достигает целей эффективности, прогресса и социальной справедливости, когда она является совершенной, что опирается на следующие условия:

1. Абсолютное знание всеми участниками всех нынешних и будущих условий на рынке (идеальная информационная симметрия).
2. Абсолютная мобильность ресурсов и участников рынка.
3. Рациональное поведение всех участников – потребители максимизируют полезность, производители – прибыль.
4. Стабильность выделенных предпочтений, технологий, окружающей среды в условиях равновесия.
5. Отсутствие нерыночных отношений между потребителями и производителями (например, нотариус консультирует бесплатно парикмахера в обмен на бесплатную стрижку).
6. Чистая конкуренция с обеих сторон на каждом рынке – у каждой фирмы малая доля на рынке.

Нетрудно увидеть, что первые два положения явно нереальны, остальные могут быть приняты с определенными допущениями. При этих условиях связь каждой из фирм с рынком очевидна и не вызывает трудностей.

В области совершенных рынков всегда существуют определенные ограничения, которые обуславливают сравнительно малую область эффективности. Это связано со следующими условиями:

Во-первых, существуют внешние последствия, связанные с изменениями окружающей среды – загрязнениями атмосферы, водных источников и территорий промышленными выбросами; нерациональная добыча полезных ископаемых и т.д. Внешними эффектами можно считать и общественные товары (дамбы, защитные сооружения, системы образования и здравоохранения и т.д.). Любые внешние факторы, оказывающие влияние на жизнь населения или окружающую среду, побуждают к общественно неэффективному проявлению конкуренции и распределению.

Во-вторых, эффективное распределение не гарантирует справедливости исхода из этических критериев, причем по многим соображениям, вытекающим из прав собственников.

В-третьих, технологический процесс может выступать мощным фактором и обеспечения эффективности, и нестабильности для различных фирм – одни из них могут быстро реализовать или скопировать нововведение, другие не способны к этому. Технологические изменения, попавшие в сферу чистой конкуренции, способны усилить процессы и условия ухода от чистой конкуренции.

В-четвертых, производители далеко не всегда находят общий язык с потребителями, приспосабливаются к ним, находят общий язык, что также служит одним из источников нестабильности.

В-пятых, необходимо назвать и такие факторы, как свободу выбора, безопасность, удовлетворение работой, которые во многом все-таки оказываются за пределами системы конкуренции и ею не управляемы. Таким образом, ограничения в той или иной степени присущи реальному рынку и определяют структуру господства рынка и его возможности.

13.2. Анализ и оценка показателей результативности деятельности фирмы в отраслях

В теории эффективности различают два понятия - это эффект и эффективность, где под эффектом понимается результат производственной деятельности, инвестиций и т.п., а эффективность характеризует соотношение эффекта и затрат на его получение.

В условиях рыночной экономики основной целью деятельности является получение прибыли, поэтому в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат ресурсов при высоком уровне качества труда и обеспечения конкурентности продукции.

Для оценки эффективности деятельности предприятия используют различные показатели прибыли, которую классифицируют по различным критериям. Использование того или иного показателя прибыли для оценки эффективности работы предприятия зависит от цели анализа, а также от категории заинтересованных лиц.

Для собственников предприятия важен конечный финансовый результат – чистая прибыль, которую они могут использовать в виде дивидендов или реинвестировать в расширение масштабов производства и упрочения своих рыночных позиций.

Для кредиторов интерес представляет величина прибыли до налогообложения. Для государства интерес представляет налогооблагаемая прибыль, которая служит источником поступления денег в бюджет.

Для оценки уровня доходности производства отдельных видов продукции используется прибыль от реализации продукции до выплаты процентов и налогов, для оценки доходности совокупного капитала – общая сумма прибыли от всех видов деятельности до выплаты процентов и налогов, для оценки рентабельности собственного капитала – чистая прибыль, для оценки устойчивости экономического роста предприятия – капитализированная (реинвестированная прибыль и т.д.).

Прибыль является абсолютным финансовым показателем работы предприятия. Абсолютные показатели прибыли дают возможность определить их динамику, но не позволяют дать сравнительную оценку деятельности предприятия во времени или в сравнении с другими предприятиями.

Прибыль связана с масштабами производства, зависит от размеров предприятия, что в определенной мере ограничивает ее аналитические возможности как критерия эффективности (см.рис.20).



Рис.20 Механизм формирования показателей прибыли

Оценить эффективность функционирования предприятия и деловую активность предприятия можно только по относительным показателям доходности или по соотношению темпов роста основных показателей: совокупных активов (А), объема продаж(РП), и прибыли (П).

$$П > РП > А > 100\%$$

Неравенство ($A > 100\%$) показывает, что предприятие наращивает экономический потенциал и масштабы своей деятельности.

Неравенство ($РП > А$) свидетельствует о повышении интенсивности использования ресурсов на предприятии.

Неравенство ($П > РП$) свидетельствует о повышении уровня рентабельности продаж.

Данное соотношение принято называть «золотым правилом экономики предприятия».

Для оценки эффективности функционирования предприятия чаще всего используют систему относительных показателей – показателей рентабельности (доходности, прибыльности).

Рентабельность – характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности предпринимательской деятельности. Она измеряется с помощью системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.), выгодность производства отдельных видов продукции и услуг. Показатель рентабельности отражает соотношение эффекта (результата) с величиной вложенного капитала или потребленных ресурсов.

Показатели рентабельности в зависимости от положенных в основу классификации признаков делятся на показатели, базирующиеся на затратном подходе, показатели, в основе которых лежит ресурсный подход и показатели, характеризующие прибыльность продаж.

К затратным показателям рентабельности относятся: рентабельность отдельных видов продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности, рентабельность основной деятельности

Рентабельность основной деятельности характеризует способность предприятия самостоятельно покрывать свои расходы прибылью и наиболее широко применяется для оценки эффективности работы предприятия:

$$РОД = \frac{РП}{З}$$

где

РП – прибыль от реализации продукции (валовая прибыль);

З – затраты на производство продукции.

Расчет рентабельности основной деятельности по соотношению затрат на производство и прибыли от реализации не учитывает отрезок времени между производством и моментом реализации. Поэтому для оценки

рентабельности основной деятельности необходимо соотносить прибыль от реализации с затратами, приходящимися на реализованную продукцию.

$$РОД = \frac{РП}{ЗРП}$$

где

З – затраты на производство реализованной продукции.

Рентабельность операционной деятельности наиболее полно характеризует окупаемость операционных затрат, так как при его определении учитываются не только результаты от реализации, но и внереализационные результаты.

$$РОП = \frac{ПОП}{ЗОП}$$

где

ПОП – прибыль от операционной деятельности (до выплаты налогов и процентов);

ЗОП – затраты по операционной деятельности, относящиеся к реализованной продукции.

Рентабельность операционной деятельности определяется только в целом по предприятию.

Рентабельность продукции (товарного выпуска продукции, реализованной продукции, работ, услуг) характеризует величину прибыли, приходящейся на рубль реализованной продукции

$$РПР = \frac{ПЧ}{РП}$$

где

РП – объем реализованной продукции;

ПЧ – чистая прибыль предприятия.

Рентабельность продукции характеризует не только эффективность хозяйствования, но и эффективность системы ценообразования, уровень конкурентоспособности продукции и величину спроса на продукцию предприятия.

2. К показателям рентабельности, в основе которых лежит ресурсный подход (уровень рентабельности определяется отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансированного капитала), относятся показатели: рентабельность совокупных активов (общая рентабельность), рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала.

Рентабельность капитала показывает величину прибыли, получаемую вкладчиком капитала с каждого рубля средств, вложенных в предприятие. Для оценки рентабельности капитала в современной экономической теории существует две концепции капитала.

В основе первой концепции лежит финансовая природа капитала, которой представляет собой обязательства предприятия перед акционерами, учредителями, государством, кредиторами, физическими и юридическими лицами (по признаку принадлежности различают собственный и заемный капитал).

Рентабельность собственного капитала характеризует отношение чистой (реализованной и т.п.) прибыли к стоимости собственного капитала.

$$РСК = ПЧ / СК$$

где

СК – величина собственного капитала.

Согласно второй концепции капитал определяется как совокупность определенных материальных и нематериальных ценностей, то есть капитал рассматривается в форме запасов (в активе баланса отражен основной и оборотный капитал).

Для оценки деятельности предприятия важнейшее значение имеет показатель рентабельности производственных фондов (активов, имущества).

Рентабельность производственных фондов (производства) характеризует эффективность использования основных и оборотных средств.

$$РПФ = ПРП / (ОФ + ОБС)$$

где

ОФ – стоимость основных производственных фондов;

ОБС – оборотные средства (стоимость материальных оборотных средств).

Рентабельность основных производственных фондов показывает величину прибыли, приходящейся на рубль стоимости основных фондов:

$$РПФ = ПРП / ОФ$$

Скорость оборота капитала характеризует коэффициент оборачиваемости, который показывает, сколько рублей выручки приходится на рубль совокупных активов.

В отраслях с высокой оборачиваемостью капитала высокая отдача на вложенный капитал может быть получена при невысоком уровне рентабельности продукции.

В отраслях с низкой скоростью оборота капитала, предприятия должны иметь высокий уровень рентабельности продаж для обеспечения требуемой нормы доходности на вложенный капитал.

Рентабельность акционерного капитала характеризует эффективность использования капитала акционеров и отражает привлекательность данного предприятия для вложения капитала.

$$РАК = (ПЧ - ДПА) / АК$$

где

РАК – рентабельность акционерного капитала по обыкновенным акциям;

ДПА – дивиденды по привилегированным акциям;

АК – акционерный капитал по обыкновенным акциям

3. Прибыльность продаж характеризует рентабельность реализованной продукции (рентабельность продаж).

Рентабельность продаж (модифицированный показатель нормы прибыли) в отличие от рентабельности продукции характеризует эффективность производственной и сбытовой деятельности предприятия

$$РОП = ПРП / РП$$

где

РОД – рентабельность продаж.

Данный показатель рассчитывается в целом по предприятию и по видам продукции. По уровню агрегирования факторов рентабельность продаж является комплексным показателем, так как приращение прибыли может быть вызвано как интенсивными, так и экстенсивными факторами использования производственных ресурсов.

Для оценки эффективности использования отдельных видов ресурсов используют систему частных показателей эффективности производства: производительность труда, фондоотдача и фондоемкость, материалоотдача и материалоемкость продукции.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите условия совершенной конкуренции.
2. В чём различия между понятиями “эффект” и ”эффективность” в теории эффективности?
3. Основной целью деятельности фирмы в условиях рыночной экономики является?
4. Понятие рентабельности как экономической категории
5. Назовите абсолютные и относительные показатели прибыли
6. Как происходит изменение абсолютных показателей прибыли, отражающих финансовые результаты операционной (производственно-сбытовой) деятельности
7. Как оцениваются доходы и расходы на предприятии
8. Что называют показателями рентабельности
9. Что представляет собой количественный показатель рентабельности

Тест для самопроверки

1. Прибыль предприятия может быть рассчитана как:
 - а) доходы минус налоги и амортизация
 - б) доходы минус заработная плата
 - в) доходы минус затраты на сырье и материалы
 - г) доходы минус совокупные издержки
2. В чем отличие экономической и бухгалтерской прибыли?
 - а) нет отличий
 - б) экономическая прибыль учитывает выплату процентов по кредитам
 - в) экономическая прибыль включает неявные издержки, например альтернативную стоимость собственного капитала.
3. Конечный финансовый результат организации за вычетом, установленного в соответствии с законодательством, налога на прибыль это:
 - а) выручка
 - б) налогооблагаемая прибыль
 - в) чистая прибыль
 - г) валовая прибыль
 - д) маржинальная прибыль
4. Какая прибыль является единственным источником для выплаты дивидендов в акционерных обществах?
 - а) выручка
 - б) налогооблагаемая прибыль
 - в) чистая прибыль
 - г) валовая прибыль
 - д) маржинальная прибыль
5. При расчете прибыли учитывается НДС?
 - а) да
 - б) нет
6. В какой форме бухгалтерской отчетности отражается чистая прибыль предприятия?
 - а) бухгалтерский баланс (форма №1)
 - б) отчет о прибылях и убытках (форма №2)
 - в) отчет о движении денежных средств (форма №4)
 - г) отчет о целевом использовании полученных средств (форма №6).

7. Какая прибыль является единственным источником для распределения доходов между участниками обществ с ограниченной ответственностью пропорционально их долям в уставном капитале?
 - а) выручка
 - б) налогооблагаемая прибыль
 - в) чистая прибыль
 - г) валовая прибыль
 - д) маржинальная прибыль
8. Какой из нижеперечисленных доходов называют предельным?
 - а) выручку от реализации всей продукции
 - б) приращение валового дохода от продажи дополнительной единицы продукции
 - в) доход, рассчитанный на единицу данной продукции
9. Базой для начисления налога на прибыль предприятия является:
 - а) себестоимость
 - б) налогооблагаемая прибыль
 - в) чистая прибыль
 - г) резервный фонд
 - д) заемные средства
10. Доходы предприятия формируются за счёт:
 - а) выручки от реализации продукции (работ, услуг)
 - б) выручки от реализации основных фондов, материальных и нематериальных активов (прочая реализация)
 - в) выручки от реализации продукции (работ, услуг) и выручки от реализации основных фондов, материальных и нематериальных активов (прочая реализация) и внереализационных доходов

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.

3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
12. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
14. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
15. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
16. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
17. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
18. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
19. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
20. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
21. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
22. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
23. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
24. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
25. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
26. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
27. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
28. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
29. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
30. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
31. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
32. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с

33. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
34. Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
35. Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
36. Куприн А.А. Кудряшов В.С., Репин Д.А. Основы макроэкономики: учебное пособие СПб изд Астерион 2017 – 262 С.
37. Куприн А.А., Кудряшов В.С., Организация и управление экономической безопасностью управления: Учебник СПб, СЗИУ РАНХиГС 2016 - 334 С
38. Буга А.В., Куприн А.А., Финансовый менеджмент Учебное пособие Сосновоборский филиал РАНХиГС, Астерион 2013 г. с.168
- 39.
40. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю. Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
41. Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).

Интернет ресурсы:

42. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
43. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
44. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
45. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 14 ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКАХ

14.1. Основные модели и методы ценообразования в маркетинге

Ценообразование – это процесс формирования цен на товары и услуги. Существуют две основные системы формирования ценообразования:

- рыночное ценообразование, функционирующее на базе взаимодействия спроса и предложения;
- централизованное государственное ценообразование – формирование цен государственными органами. При этом в рамках затратного ценообразования в основу формирования цены закладываются издержки производства и обращения

Методика ценообразования — совокупность правил построения цены, отражающих специфику отраслей, производств, продуктов.

Ценовые методы - методы формирования цен на товары и услуги в рамках принятой ценовой стратегии.

Ценовые методы, используемые в современной практике, взаимосвязаны и формируют таким образом, систему методов ценообразования:

1. Метод приспособление к существующей цене, при котором цена выставляется из того, какие цены сложились на данный товар в данном месте. т.е. цену Вы выставляете из соображений того, как это сделали Ваши конкуренты.
2. Метод последовательного занижение цен, заключающиеся в постепенном снижении цен для увеличения объема своего сбыта.
3. Метод последовательного повышение цен, направленное на сокращение своих издержек производства, хранения товара, закупки материалов и т.п.
4. Метод калькуляционного выравнивания, который основывается для определения цена на значительное количество товара.

В маркетинге выделяют несколько методов ценообразования, из которых цены опираются на себестоимость продукта, а также на потребителя и конкурентов. (см. рис 21)

Метод воспринимаемой ценности. Способ ценообразования на основе воспринимаемой ценности строится на маркетинговом исследовании потребительского восприятия цены продукта. В основе метода заложено предположение о том, что потребитель будет считать стоимость товара приемлемой в случае, если цена совпадает с его представлением о ней.



Рис.21 Основные модели ценообразования в маркетинге

Ценообразование на основе ценовых барьеров. В основе метода лежит предположение, что потребитель формирует представление «о приемлемой цене товара» на основе ценовых кластеров. Каждый ценовой кластер представляет собой коридор цен товаров «от и до», и по мнению потребителя имеет определенные характеристики. Формирование ценовых кластеров вызвано необходимостью потребителя разделить бесчисленное множество товаров на «дешевые», «обычные», «дорогие» и «премиальные», что позволяет экономить время на выбор нужного продукта. Не существует универсальных ценовых кластеров, они индивидуальны для каждого рынка и могут быть определены в ходе количественного потребительского исследования.

Ценообразование по отношению к конкурентам. Метод ценообразования, согласно которому компания устанавливает цену, ориентируясь на стоимость конкурентных продуктов.

Данный рыночный метод ценообразования используется для установления цен на рынках однородных товаров. На таких рынках различия в товаре минимальны или потребитель покупает товар только за его базовые характеристики и не готов переплачивать за дополнительные функции или условия. Соответственно, потребитель выбирает товар с наименьшей стоимостью.

Ценообразование на основе маржинальной прибыли. Он заключается в установлении такого уровня цены, который позволит покрыть расходы на производство товара. Таким образом, отправной точкой для определения цены является целевой показатель прибыли от продажи товара.

Ценообразование на основе надбавки к издержкам производства. Метод заключается в установлении фиксированного процента прибыли, который вы планируете зарабатывать с продажи 1 единицы товара. Другими

словами, согласно данному методу цена реализации товара или услуги должна обеспечивать получение фиксированного уровня рентабельности, при имеющимся уровне переменных затрат.

14.2. Ценообразование на рынке монополистической конкуренции и олигополии

Монополистическая конкуренция – это такая рыночная структура, при которой многие продавцы конкурируют при продаже дифференцированных товаров на рынке, где возможно появление новых продавцов.

Ценообразование на рынке монополистической конкуренции осуществляется в условиях монополии предприятия при установлении цены на свой фирменный товар, ограниченной наличием конкурентных заменителей товаров других предприятий, представленных на рынке. Так как продукция взаимозаменяема, то спрос на продукцию отдельного конкурента зависит не только от цены его продукции, но и от цен других конкурентов.

Олигополия – рыночная структура, при которой большая часть выпускаемой продукции производится несколькими крупными фирмами, каждая из которых достаточно велика и оказывает влияние на рынок собственными действиями.

Основные черты олигополии:

- несколько предприятий, примерно до 10, обеспечивают весь рынок или его подавляющую часть;
- вхождение на рынок товара затруднено, что может быть связано с лицензированием, эффектом масштаба, высокими расходами по вхождению в отрасль, естественными ограничениями;
- товар может быть однородным или дифференцированным;
- по крайней мере, некоторые предприятия занимают на рынке удельный вес более 20% в результате способны влиять на цену и объем продаж;
- предприятия осознают свою зависимость от конкурентов и учитывают их реакцию. В качестве методов согласования ценовой политики могут быть единая система расчета издержек, единые методы ценообразования, приблизительно одинаковые прејскурантные цены.

Олигополия является преобладающим типом рынка для промышленно развитых стран. В России примерами олигополии являются нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность.

Монополия - полный контроль за всем производством и реализацией данного товара или вида услуг со стороны одного производителя или поставщика.

Монополия – тип рыночной структуры, для которой характерно:

- присутствие на рынке единственного производителя;
- отсутствие близких заменителей товара монополиста;
- существенные барьеры для входа на рынок делают невозможным появление конкурентов.

Причины появления барьеров на олигопольном и монопольном рынке:

- исключительные права, получаемые от правительства (государственная монополия на производство и продажу алкогольной продукции);
- патенты и авторские права (могут обеспечить монопольные позиции на несколько лет);
- контроль со стороны монополиста всего предложения определенного производственного ресурса;
- необходимость осуществления больших единовременных инвестиций, которые в случае выхода из отрасли нельзя вернуть, например затраты на создание специализированного оборудования;
- высокие транспортные расходы, способствуют созданию изолированных рынков.

Фирма монополист не зависит от цен, складывающихся на рынке, а сама их устанавливает. Цены на его товар ограничены покупательской оценкой их полезности относительно дохода и общим состоянием конъюнктуры рынка (см. рис.22).

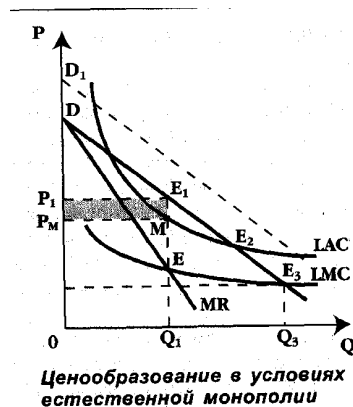


Рис. 22 Ценообразование на рынке монополистической конкуренции

Монополист должен учитывать возможность переключения спроса покупателей на товары неполные заменители. В связи с исключительным

положением монополиста на рынке его деятельность часто регулируется государством.

14.3. Основные понятия, виды и степень ценовой дискриминации на рынке монополистической конкуренции

Впервые понятие ценовой дискриминации в экономическую теорию ввел английский экономист Альфред Пигу. Он же предложил различать три ее вида, или степени.

Ценовая дискриминация первой степени или совершенная ценовая дискриминация имеет место, когда каждая единица товара продается фирмой по цене спроса, т.е. по максимально возможной цене, которую готов заплатить покупатель. Иногда такую политику называют ценовой дискриминацией по доходам покупателя (см. рис. 22).

Ценовая дискриминация 1 степени или совершенная ценовая дискриминация

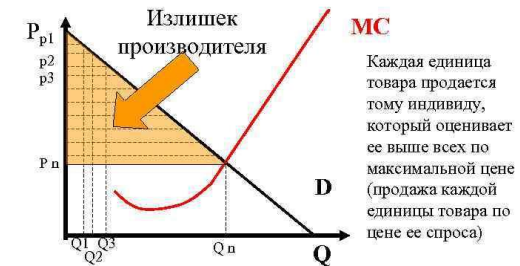


Рис.22 Ценовая дискриминация первой степени или совершенная ценовая дискриминация

На практике совершенная ценовая дискриминация почти невозможна, поскольку для ее реализации монополист должен знать цены спроса всех возможных потребителей своей продукции. Некоторое приближение к ценовой дискриминации данного вида возможно при наличии небольшого числа покупателей, например, при индивидуальной предпринимательской деятельности, когда каждая единица товара производится по индивидуальному заказу.

Ценовая дискриминация второй степени имеет место, когда цены продукции одинаковы для всех покупателей, но различаются в зависимости

от объема покупки, так что связь между общей выручкой монополиста становится нелинейной. Поэтому такие цены часто называют нелинейным, или многоставочным (см. рис. 23).

Ценовая дискриминация второй степени

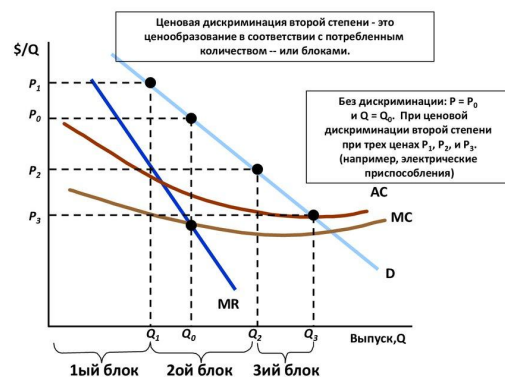


Рис.23 Ценовая дискриминация второй степени

Чем более будет дифференцирована цена продукции, тем в большей степени ценовая дискриминация второй степени будет приближаться к совершенной.

На практике ценовая дискриминация второй степени часто принимает форму разного рода ценового дисконта, или скидок.

Ценовая дискриминация третьей степени осуществляется на основе сегментации рынка и выделения некоторого количества групп покупателей (сегментов рынка), каждой из которых продавец назначает свои цены (см. рис.24).



Рис.24 Ценовая дискриминация третьей степени

Примерами подобной ценовой дискриминации могут служить:

- авиабилеты туристского и первого классов;
- спиртные напитки класса «люкс» и другие алкогольные продукты;
- скидки на билеты в музеи и кинотеатры для детей, военнослужащих, студентов, пенсионеров;
- плата за подписку на специализированные издания для организаций и индивидуальных подписчиков (для вторых она, как правило, ниже);
- гостиничные тарифы и плата за посещение музеев для иностранцев и резидентов (в России) и т.д.

После того как фирма разделит своих потенциальных покупателей на некоторое количество сегментов, возникает вопрос установления своих цен для каждого сегмента.

Экспорт как метод ценовой дискриминации третьей степени. Производители, обладающие монополией на внутреннем рынке и экспортирующие часть своей продукции (предполагается, что она конкурентоспособна на международном рынке), также могут применять ценовую дискриминацию третьей степени. В этом случае, средством ее осуществления может служить назначение различных цен на внешнем и внутреннем рынках.

Дискриминационные цены бывают в разных формах, которые подразделяют:

- по группам покупателей - разным группам покупателей один и тот же товар продается по разным ценам;

- по варианту товаров или услуг - разные варианты товаров или услуг продаются по разным ценам без учета разницы в затратах;
- по территории - в разных регионах товар продается по разным ценам, хотя издержки по доставке одинаковы;
- по времени - разные цены на товар устанавливаются в зависимости от сезона, месяца, дней недели, времени суток.

1. Стратегия множественности цен фирмы основана на том, чтобы для каждой группы покупателей устанавливать максимальную цену. В некоторых странах такая стратегия запрещена. В других - фирма может реализовать товар по очень низким ценам. Такая политика называется демпингом. Однако многие страны ограничивают ввоз товаров по низким ценам, подрывающим развитие национальной промышленности.

2. Фирма, действующая в условиях рынка совершенной конкуренции, не обладает властью над ценой, она вынуждена продавать весь объем выпуска по той цене, которую предлагает рынок. На рынке несовершенной конкуренции отдельная фирма приобретает определенную власть над ценой, повышая ее по сравнению с конкурентным уровнем с целью максимизации прибыли. Однако если фирма будет использовать ценовую дискриминацию, ее прибыль вырастет. Ценовая дискриминация наблюдается там, где фирма назначает разные цены на один и тот же товар для разных групп потребителей, причем различия в цене не обусловлены различиями в издержках и качестве товара.

Ценовую дискриминацию сложно осуществить на практике. Для того, чтобы ценовая дискриминация была эффективной должны выполняться следующие условия

- 1) Наличие у фирмы рыночной власти;
- 2) Способность фирмы отделить одну группу потребителей от другой в соответствии с разной готовностью потребителей платить за товар.
- 3) Способность фирмы исключать арбитраж – перепродажа товара со стороны потребителей, покупающих его по низкой цене, потребителям, покупающим его по высокой цене. Чтобы этого не произошло, фирма должна создать искусственные барьеры между секторами рынка.

Такие барьеры могут возникать (и использоваться фирмой) благодаря действию ряда факторов:

- высокие транзакционные издержки (транспортные тарифы) перепродажи предотвращают арбитраж: то что агент может выиграть от разницы в ценах, он теряет на транзакционных издержках.
- вертикальная интеграция и вертикальные ограничения.
- специальные качества продукта.

- специальные формы контрактов на продажу. Производитель-монополист, реализующий продукцию крупными партиями, может продать не товар, а warrant - ценную бумагу, удостоверяющую право покупателя на партию продукции.
- особый вид товара. Услуги в отличие от продукта не могут быть перепроданы.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое ценовая дискриминация?
2. Что необходимо для осуществления ценовой дискриминации монополистом?
3. Кто первым ввел понятие ценовой дискриминации в экономическую теорию?
4. Сколько видов или степеней различает ценовая дискриминация?
5. Раскройте вкратце сущность всех степеней ценовой дискриминации.
6. Каких форм бывают дискриминационные цены?
7. Какие условия должны быть осуществлены, чтоб ценовая дискриминация была эффективной?
8. Почему кривая спроса на продукцию монополюльной фирмы имеет отрицательный наклон?
9. Чем руководствуется монополист, принимая решение в цене и объеме выпуска?
10. Всегда ли результатом существования монополии являются более высокие цены и более низкий объем производства по сравнению с совершенной конкуренцией?
11. Следует ли обществу, исходя из постулатов справедливости, запрещать фирмам применение ценовой дискриминации?
12. Какие варианты ценообразования олигополиста Вы знаете?
13. Почему кривая спроса олигополиста имеет ломаный характер?
14. Охарактеризовать ценообразование, обусловленное тайным сговором?
15. Как определяется цена и объемы реализации при «лидерстве в ценах»?

Тест для самопроверки

1. Ценовая дискриминация это:
 - a) установление разных цен на различные единицы одного и того же товара для одного или разных покупателей.
 - b) повышение цены на товар высшего качества.
 - c) установление одинаковых цен на различные единицы одного и того же товара для одного или разных покупателей.

- d) снижение цены на сезонные товары в конце сезона.
2. Ценовая дискриминация относится к рынку:
- олигополии.
 - монополии.
 - совершенной конкуренции.
 - монополистической конкуренции.
3. Ценовая дискриминация заключается в:
- завышенных ценах на товары более высокого качества.
 - продаже по разным ценам благ данного качества разным покупателям.
 - различиях в оплате труда по национальности, полу или возрасту.
 - установлении высоких цен на потребительские товары.
4. В отличие от конкурентной фирмы монополист стремится:
- максимизировать прибыль
 - производить продукции меньше, а цену устанавливать выше.
 - устанавливать цену, которая отвечает неэластичной части линии спроса.
 - производить продукции больше и повышать цену.
5. В отличие от конкурентной фирмы, монополист:
- может назначать любую цену на свой продукт.
 - максимизирует прибыль при равенстве предельного дохода и пред. издержек
 - может произвести любой объем продукции и продать ее по любой цене.
 - может выбрать комбинацию цены и объема выпуска, которая дает макс. прибыли.
6. Иногда работники требуют за работу с хозяина квартиры плату, равную стоимости материалов, закупленных им для ремонта. Такое поведение прежде всего связано с:
- различиями в затратах труда на ремонт в разных квартирах.
 - ценовой дискриминацией.
 - высокими темпами инфляции.
 - высоким уровнем спроса на ремонт.
7. Для осуществления ценовой дискриминации монополистом необходимо:

чтобы рынки не были отделены друг от друга высокими тарифными барьерами.

- чтобы монополист знал цены спроса и предложения всех возможных поставщиков.
 - чтобы была невозможна дальнейшая перепродажа товара покупателями.
 - чтобы прямая эластичность спроса на товар по цене у разных покупателей была существенно различной.
8. Весь потребительский излишек присваивает фирма, которая:
- сегментирует рынок.
 - максимизирует разницу между предельным доходом и предельными издержками.
 - монополизирует рынок.
 - осуществляет совершенную ценовую дискриминацию.
9. Монополист который хочет максимизировать прибыль, всегда производит такой объем продукции, при котором спрос:
- неэластичен или единичной эластичности;
 - эластичный или единичной эластичности;
 - единичной эластичности;
 - не влияет эластичность спроса.
10. Проведение ценовой дискриминации возможно:
- возможно только на рынке несовершенной конкуренции, в силу наличия у монополиста власти над ценой;
 - олигополии;
 - возможно только на рынке совершенной конкуренции, в силу наличия у монополиста власти над ценой;
 - монополии.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

- Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
- Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.

3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
12. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
14. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
15. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
16. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
17. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
18. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
19. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
20. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
21. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
22. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
23. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
24. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
25. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
26. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
27. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
28. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
29. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
30. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
31. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
32. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с

33. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
34. Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
35. Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
36. Куприн А.А. Кудряшов В.С., Репин Д.А. Основы макроэкономики: учебное пособие СПб изд Астерион 2017 – 262 С.
37. Куприн А.А., Кудряшов В.С., Организация и управление экономической безопасностью управления: Учебник СПб, СЗИУ РАНХиГС 2016 - 334 С
38. Буга А.В., Куприн А.А., Финансовый менеджмент Учебное пособие Сосновоборский филиал РАНХиГС, Астерион 2013 г. с.168
- 39.
40. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю. Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
41. Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).

Интернет ресурсы:

42. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
43. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
44. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
45. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 15. РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ, ЕЁ СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

15.1. Понятие конкуренции. Экономическая эффективность конкурентного рынка

Конкуренция является одним из основных условий для развития рыночной экономики. По мнению ведущих экономистов, существуют несколько условий совершенной конкуренции, при выполнении которых возможно значительно ускорение развития экономики. Очевидно, что создание совершенной конкуренции на реальном рынке практически невозможно, но стремиться к созданию условий для идеальной конкуренции просто необходимо.

В соответствии с наиболее распространенным определением, совершенная конкуренция - это состояние рынка, при котором на рынке действует большое количество производителей и покупателей товара, при этом никто из них не может диктовать условия покупки или продажи определенного товара.

В настоящее время выделяется пять основных признаков идеальной конкуренции:

- однородность товаров, представленных на рынке,
- свободное ценообразование на все виды товаров,
- отсутствие входных и выходных барьеров для той или иной отрасли производства
- отсутствие ограничений на количество участников рынка
- отсутствие давления на производителей и покупателей товаров и услуг.

Одной из основных проблем, которая не дает создавать условия совершенной конкуренции, является применение различных рекламных технологий, благодаря которым потребителям преподносится «идеальный» товар, большинство отрицательных свойств которого замалчивается.

Условия совершенной конкуренции:

1. Большое число продавцов
2. Большое число покупателей
3. Однородность товара
4. Отсутствие рыночной власти у каких-либо продавцов или потребителей
5. Отсутствие у агентов рынка каких-либо привилегий
6. Свободный доступ на рынок
7. Свободный выход с рынка
8. Отсутствие естественных ограничений

9. Абсолютная мобильность ресурсов

10. Наличие полной информации

Экономическая эффективность конкурентного рынка. В широком смысле слова, под экономической эффективностью понимают отношение результата к затратам. В качестве затрат используют материальные затраты, амортизацию, оплату труда, потери. Вместо затрат можно использовать и ресурсы производства (основной и оборотный капитал, стоимость рабочей силы). В качестве результата могут выступать валовой выпуск, валовая добавленная стоимость, чистая добавленная стоимость, накопленная, чистая и валовая прибыль.

Эффективность распределения ресурсов достигается, когда невозможно изменить структуру совокупного объема производства так, чтобы получить чистую выгоду для общества. Более конкретно, для достижения эффективности распределения ресурсов они должны быть распределены между фирмами и отраслями так, чтобы получить определенный ассортимент продуктов, которые наиболее необходимы обществу (потребителю). То есть денежная оценка любого продукта – есть общественная мера, или показатель, относительной предельной ценности этого продукта.

Эффективность в производстве достигается тогда, когда невозможно увеличить выпуск одного товара без уменьшения выпуска другого товара.

Эффективность в обмене показывает взаимовыгодность добровольного обмена благ между индивидуумами.

Эффективность на рынке продуктов. Структура выпуска продукции является эффективной, если невозможно увеличить благосостояние хотя бы одного индивидуума, не уменьшая благосостояния других путем изменения структуры выпускаемой продукции.

Эффективным считается такое состояние экономики, в котором потребности потребителей в максимальной степени удовлетворены при условии ограниченности ресурсов. В действительности, эффективное использование ограниченных ресурсов требует выполнения четырех условий:

- эффективности распределения ресурсов;
- производственной эффективности;
- эффективности обмена
- эффективности на рынке продуктов.

Таким образом, конкурентная система цен организует частные интересы производителей, продавцов по направлениям, которые полностью соответствуют интересам общества в целом.

15.2. Особенности рынка совершенной конкуренции

Совершенная конкуренция – это тип рыночной структуры, которая в наибольшей степени соответствует основным принципам организации рыночной экономики, «чистому», идеальному рынку.

Совершенная конкуренция существует в таких сферах деятельности, где действует достаточно много мелких продавцов и покупателей идентичного (одинакового) товара и поэтому ни один из них не в состоянии повлиять на цену товара. Здесь цена определяется свободной игрой спроса и предложения в соответствии с рыночными законами их функционирования. Этот тип рынка называется «рынок свободной конкуренции».

Существование огромного количества покупателей и продавцов означает, что ни один из них не владеет большей информацией о рынке, чем остальные. Продавец, придя на рынок, застаёт уже сложившийся уровень цен, изменить который вне его власти, ведь рынок сам диктует цену в каждый момент времени. Такая ситуация позволяет новым продавцам на равных условиях (цена, технология, юридические условия) с уже существующими продавцами приступить к производству продукции. С другой стороны, продавцы могут свободно и покинуть рынок, что подразумевает возможность беспрепятственного выхода с рынка. Свобода рыночного перемещения создает условия для того, что на рынке всегда происходит изменение количества производителей. В то же самое время у оставшихся продавцов по-прежнему отсутствует возможность контролировать рынок, поскольку они представляют мелкое производство и их крайне много.

Черты рынка совершенной конкуренции:

1. Большое число небольших фирм, производящих однородную продукцию: рациональное поведение всех участников, любая форма сговора исключена, отсутствие влияния фирмы на цену.
2. Однородность продукции разных фирм в составе сектора, т.е. все ее единицы абсолютно равны в представлении покупателя. На его выбор не влияет информация о том, кем, где и когда была произведена продукция. Таким образом, отсутствует неценовая конкуренция.
3. Отсутствие входных барьеров вступления в отрасль новых производителей и наличие возможностей свободного выхода из нее. Таким образом, существует свободный перелив капиталов из одной отрасли в другую, или абсолютная мобильность факторов производства.

4. Равный доступ ко всем видам информации, т.е. все покупатели имеют полную информацию о характеристике продукта и его цене, а производители располагают информацией о производственной технологии и ценах на факторы производства.

Фирмы в условиях совершенной конкуренции не могут воздействовать на цену продукции и принимают ее как заданную рынком, т.е. любая фирма выступает «ценополучателем». Это определяет вид кривой спроса на продукцию фирмы совершенного конкурента.

Кривая рыночного спроса показывает, сколько купят все потребители по каждой возможной цене.

Кривая рыночного спроса имеет наклон вниз, так как больше товара потребители купят по более низкой цене. Кривая спроса отдельной фирмы, однако, представляет собой горизонтальную линию, потому что объем её производства никак не повлияет на рыночную цену.

Абсолютно эластичный спрос свидетельствует о совпадении цены со средним и предельным доходом для фирмы. Кривая спроса является абсолютно эластичной.

В общем случае, когда цена является переменной величиной, т.е. кривая спроса фирмы имеет отрицательный наклон, предельная выручка не равна цене при каждом возможном объеме выпуска. Однако в случае совершенной конкуренции, когда цена для фирмы является постоянной величиной, а кривая спроса с точки зрения фирмы – горизонтальная линия, предельная выручка равна цене при каждом возможном значении объема выпуска. Действительно, предельная выручка – это изменение общей выручки в результате изменение объема продаж на одну единицу. Если фирма может продать дополнительную единицу продукции без снижения цены, то её общая выручка увеличится как раз на величину, равную цене. Таким образом, кривая спроса будет совпадать с кривыми среднего дохода и предельного дохода. (см.рис.35)

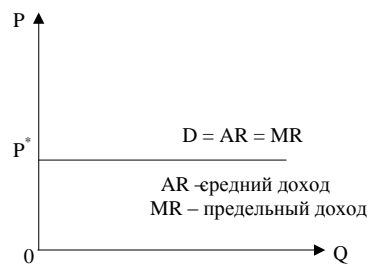


Рис. 25 Кривая спроса совершенного конкурента

Фирма, работающая на совершенно конкурентном рынке и стремящаяся максимизировать прибыль, должна производить такое количество продукции, при котором предельные издержки производства последней единицы продукции равны рыночной цене единицы продукции.

Характер взаимодействия фирм друг с другом на рынке определяется типом рынка (рыночной структурой). Рыночная структура – это определенный тип строения отраслевого рынка с присущими ему проявлениями таких ключевых характеристик, предопределяющих поведение участников рынка и параметры равновесия, как число рыночных агентов (продавцов и покупателей), их информированность и мобильность, тип выпускаемой продукции, условия вхождения на рынок и ухода с него.

В зависимости от конкретных проявлений этих характеристик принято выделять четыре основных типа рыночных структур:

- чистая (совершенная) конкуренция;
- монополистическая конкуренция;
- олигополия;
- чистая (абсолютная) монополия.

Они представлены по степени убывания конкуренции. Три последних типа рынка обозначаются общим термином «несовершенная конкуренция».

Простейшим и исходным типом, или моделью, рынка является рынок совершенной конкуренции. Совершенная конкуренция представляет собой идеальный образ конкуренции, при которой на рынке функционирует множество продавцов и покупателей с равными возможностями и правами. При этом влияние каждого участника экономического процесса на общую ситуацию настолько мало, что им можно пренебречь.

Совершенная конкуренция имеет следующие основные признаки:

1. Многочисленность субъектов рынка. На рынке действует большое число мелких продавцов и покупателей. В силу этого совершаемые продавцом продажи (или потребителем покупки) ничтожно малы по сравнению с совокупным объемом рынка (менее 1% продаж или покупок за любой период).
2. Однородность продукции. Это означает, что продукция конкурирующих фирм гомогенна и неразличима, т.е. данные продукты разных предприятий рассматриваются покупателем как точные аналоги. Поскольку товары одинаковы, потребителю безразлично, у какого продавца их приобретать. Вследствие однородности продукции отсутствует основание для неценовой конкуренции, т.е. конкуренции

на базе различий в качестве продукции, рекламе или стимулировании сбыта.

3. Отсутствие контроля над ценой. Многочисленность производителей и потребителей однородной продукции фактически предопределяет, что при совершенной конкуренции субъекты рынка не в состоянии оказывать влияние на цены. Когда какой-то продавец устанавливает более высокую цену на товар, покупатели свободно переходят к его многочисленным конкурентам. Если же отдельный продавец установит цену ниже обычного уровня, то товары, реализованные по такой цене, не смогут удовлетворить существенным образом спрос покупателей и нарушить среди них свободную конкуренцию. На совершенно конкурентном рынке и покупатели и продавцы являются ценополучателями, они «соглашаются» с ценой, принимают ее как данность.
4. Отсутствие барьеров при входе на рынок и выходе из него. Новые фирмы могут свободно входить, а существующие фирмы – покидать чисто конкурентные рынки (отрасли). Не существует никаких серьезных препятствий – законодательных, финансовых и других, которые могли бы помешать возникновению новых фирм и сбыту их продукции на конкурентных рынках. Отсутствие барьеров означает, что ресурсы полностью мобильны и без проблем перемещаются из одного вида деятельности в другой.
5. Полная информированность участников рынка о его текущем состоянии. Исчерпывающая информация о ценах, технологии, спросе и предложении товаров, норме прибыли доступна для всех. Не существует никаких коммерческих тайн, непредсказуемого развития событий, неожиданных действий конкурентов. Решения принимаются покупателями и продавцами в условиях полной определенности в отношении рыночной ситуации.

Названным условиям едва ли может соответствовать хоть один из реально функционирующих рынков. Даже наиболее похожие на совершенную конкуренцию рынки (рынок зерна, ценных бумаг, иностранных валют) лишь частично удовлетворяют им. В реальной жизни всегда действуют какие-либо бюрократические или экономические ограничения на вхождение в отрасль и открытие бизнеса. Существует множество торговых марок, дифференцирующих товары. Даже при наличии в отрасли множества продавцов зачастую есть доминирующая фирма, обладающая рыночной властью и диктующая цены.

Таким образом, перечисленные условия являются в значительной степени допущениями, которые полностью никогда не исполняются в реальном мире. Поэтому о рынке совершенной конкуренции можно говорить лишь как о научной абстракции, позволяющей более четко раскрыть ничем не ограниченное действие законов рынка. Тем не менее при всей своей абстрактности концепция совершенной конкуренции играет в экономической науке важную роль.

Во-первых, существуют отрасли, которые действуют в условиях, приближенных к совершенной конкуренции. Например, сельское хозяйство наиболее соответствует данному типу рынка, чем любой другой рыночной структуре. Поэтому модель совершенно конкурентного рынка позволяет судить о принципах функционирования очень многих малых фирм, продающих однородную продукцию.

Во-вторых, являясь простейшей рыночной ситуацией, совершенная конкуренция дает исходный образец, или стандарт, для сравнения с другими типами рынков и оценки эффективности реальных экономических процессов.

Выясним, как на практике действует фирма при условии, что ее окружает рынок совершенной конкуренции, причем поведение фирмы будет неодинаково в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Разберемся для начала, как должна выглядеть кривая спроса на продукцию фирмы, действующей в условиях совершенной конкуренции. Вспомним, во-первых, что фирма принимает рыночную цену, т. е. последняя является для нее заданной величиной. Во-вторых, фирма выступает на рынке с очень малой частью общего количества производимого и реализуемого отраслью товара. Следовательно, объемы ее производства никак не повлияют на рыночную обстановку и этот заданный уровень цены не будет меняться с увеличением или уменьшением выпуска продукции.

Наличие абсолютно эластичного спроса на продукцию фирмы принято называть критерием совершенной конкуренции. Как только на рынке складывается такая ситуация, фирма начинает вести себя как (или почти как) совершенный конкурент. Действительно, выполнение критерия совершенной конкуренции задает для фирмы многие условия деятельности на рынке, в частности определяет закономерности получения дохода.

Доходом (выручкой) фирмы называют платежи, поступающие в ее пользу при реализации продукции. Как и многие другие показатели, экономическая наука подсчитывает доход в трех разновидностях. Общим доходом (TR) называют всю сумму выручки, которую получает фирма. Средний доход (AR) отражает выручку в расчете на единицу реализованной продукции, или (что-то же самое) общий доход, деленный на число

реализованных продуктов. Наконец, предельный доход (MR) представляет собой дополнительный доход, полученный в результате продажи последней из реализованных единиц продукции.

Прямым следствием выполнения критерия совершенной конкуренции является то, что средний доход при любом объеме выпуска равен одной и той же величине – цене товара и что на том же уровне всегда находится предельный доход. Так, если установившаяся на рынке цена батона хлеба равна 3 руб., то действующий как совершенный конкурент хлебный ларек принимает ее вне зависимости от объема продаж (выполняется критерий совершенной конкуренции). И 100, и 1000 батончиков будут проданы по одинаковой цене за штуку. В этих условиях каждый дополнительно проданный батон принесет ларьку 3 руб. (предельный доход). И тот же объем выручки придется в среднем на каждый проданный батон (средний доход). Таким образом, устанавливается равенство между средним доходом, предельным доходом и ценой ($AR=MR=P$). Поэтому кривая спроса на продукцию отдельного предприятия в условиях совершенной конкуренции является одновременно и кривой его средней и предельной выручки.

Что касается общего дохода (общей выручки) предприятия, то он изменяется пропорционально изменению выпуска продукции и в том же самом направлении. То есть существует прямая, линейная зависимость:

$$TR = PQ$$

Если ларек в нашем примере продал 100 батончиков по 3 руб., то его выручка, естественно, составит 300 руб.

Графически кривая совокупного (валового) дохода – это луч, проведенный через начало координат с наклоном:

$$\text{tg } \alpha = TR/Q = MR = P$$

То есть наклон кривой валового дохода равен предельному доходу, который в свою очередь равен рыночной цене продукта, продаваемого конкурентной фирмой. Отсюда, в частности, следует, что чем выше цена, тем круче вверх пойдет прямая валового дохода.

При совершенной конкуренции цена остается одинаковой, сколько бы продукции не выпустила фирма, потому, что ее размеры пренебрежительно малы по сравнению с общей емкостью рынка. Удвоит ли, сохранит ли на прежнем уровне или вовсе прекратит выпечку хлеба мини-пекарня, общая ситуация на продовольственном рынке России никак не изменится, и цена хлеба сохранит свою величину.

Валовой доход фирмы определяется путем умножения цены (среднего дохода) на количество произведенной продукции:

Предельный доход в условиях чистой конкуренции постоянен, ибо каждая дополнительная единица продается по постоянной цене:

Экономика в условиях ЧК сопровождается наиболее эффективным использованием ресурсов, т.к. каждый производитель стремится на единицу продукции потратить минимум ресурсов.

Условия совершенной конкуренции:

- множество фирм, производящих однородную продукцию;
- вход на рынок и выход из рынка не ограничен;
- равный доступ ко всем видам информации;
- сговор между продавцами исключен.

При совершенной конкуренции средние и предельные доходы фирмы равны рыночной цене товара, а линии средних и предельных доходов совпадают с кривой спроса. В условиях совершенной конкуренции фирма максимизирует прибыль, выбирая такой объем производства, при котором предельный доход равен предельным затратам и цене товара.

$$MR = MC = P$$

Фирма как совершенный конкурент получает прибыль, если цена товара больше средних общих затрат (см. рис 25).

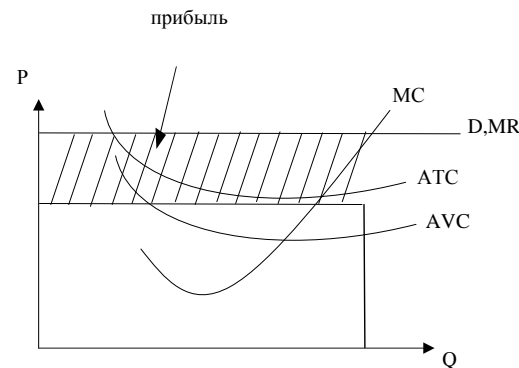


Рис. 25. Прибыль фирмы в условиях совершенной конкуренции

Фирма как совершенный конкурент получает убыток, если цена товара ниже средних общих затрат. Графически убыток фирмы выглядит так (см.рис.26):

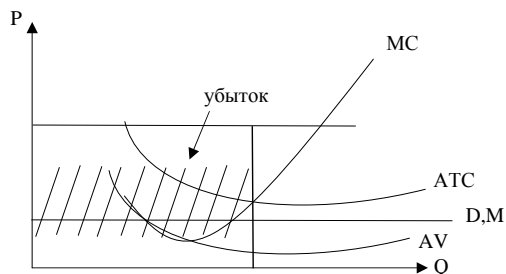


Рис. 26 Убыток фирмы в условиях совершенной конкуренции

Фирма как совершенный конкурент получает нулевую прибыль, если цена товара равна величине средних общих затрат. Графически нулевая прибыль фирмы смотри рис.27

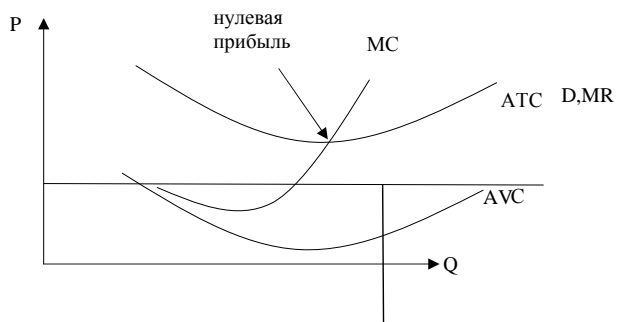


Рис. 27 Нулевая прибыль фирмы в условиях совершенной конкуренции

Прибыль фирмы рассчитывается по следующей формуле:

$$\Pi = TR - TC,$$

где:

Π – прибыль фирмы;

TR – общий доход;

TC – общие затраты.

В условиях совершенной конкуренции $P=MR$, а в условиях несовершенной конкуренции $P>MR$.

В краткосрочном периоде фирма располагает неизменной производственной мощностью, поэтому производство осуществляется с постоянными (оборудование, производственная площадь) и переменными

ресурсами (сырье, труд и т.д.). Экономическая прибыль фирмы - это разность между валовым доходом и валовыми издержками.

Задача фирмы – найти оптимальный объем производства, при котором получит максимальную прибыль или минимальные убытки.

Существуют два подхода к определению оптимального объема производства.

Первое это принцип сопоставления общего дохода с общими издержками.

В краткосрочном периоде общие издержки фирмы состоят из постоянных и переменных затрат. $TC = FC + VC$

Постоянные издержки фирма будет иметь даже при отсутствии производства. Тогда убытки будут равны постоянным издержкам.

В деятельности фирмы возможны три ситуации:

- получение прибыли: прибыль фирмы будет максимальна, когда общий доход превышает общие издержки на максимальную величину;
- получение убытков: убыток будет минимальным при таком объеме продукции, при котором общие издержки превышают общий доход на наименьшую величину;
- уход с рынка: если нет производства, при котором валовой доход превышает переменные издержки (в этом случае убыток больше или равен постоянным издержкам), фирма будет минимизировать убытки путем закрытия.

Вывод: Следует ли производить? Да, если есть такой объем производства, при котором фирма получает прибыль. Какое количество продукции производить? Такое, которое соответствует наибольшей прибыли. Стоит ли производить, если фирма несет убыток? Да, если убыток меньше, чем постоянные издержки фирмы.

Второй принцип сопоставления предельного дохода и предельных издержек. При данном подходе конкурентной фирме следует сравнивать предельный доход (MR) и предельные издержки (MC) каждой последующей единицы продукции:

1. Если $MC < P$, то производство можно увеличивать.
2. Если $MC > P$, то производство осуществляется в убытке, и его следует прекратить.
3. Фирма может увеличивать производство, пока предельные издержки не сравняются с ценой продукта ($MC = P$). Но т.к. в условиях совершенной конкуренции цена равна предельным доходам ($P = MR$), фирма может увеличивать производство, пока предельные издержки не будут равны предельному доходу ($MC = MR$). Именно эта точка, где

$MC = MR = p$, является точкой, определяющей оптимальный объем производства.

Вывод: Если предельный доход от каждой последующей единицы продукции превышает ее предельные издержки, такую продукцию следует производить.

Если $P = ATC$, то фирма обеспечивает самокупаемость производства, т.е. получает нулевую экономическую прибыль. Если $P < ATC$, то фирма несет убытки. Производство следует прекратить, если цена падает ниже минимального уровня средних переменных издержек $P < \min AVC$.

В отрасли конкурентная фирма может занимать различное положение. Это зависит от того, каковы ее издержки по отношению к рыночной цене товара, который данная фирма производит. В экономической теории рассматриваются три общих случая соотношения средних издержек (AC) фирмы и рыночной цены (P), которое определяет положение фирмы в отрасли в краткосрочном периоде — наличие убытков, получение нормальной прибыли или сверхприбыли.

В первом случае мы наблюдаем неудачную, малоэффективную фирму, несущую убытки: ее издержки AC слишком высоки по сравнению с ценой товара P на рынке и не окупаются. Такой фирме следует либо модернизировать производство и снизить издержки, либо покинуть отрасль.

Во втором случае фирма достигает равенства между средними издержками и ценой ($AC=P$) при объеме производства Q_e , чем и характеризуется равновесие фирмы в отрасли. Ведь функцию средних издержек фирмы можно рассматривать как функцию предложения, а спрос, как мы помним, — это функция цены (P). Вот и достигается равенство между спросом и предложением, т. е. равновесие. Объем производства Q_e в данном случае является равновесным. Находясь в состоянии равновесия, фирма получает только нормальную прибыль, включая бухгалтерскую, а экономическая прибыль равна нулю. Наличие нормальной прибыли обеспечивает фирме благоприятное положение в отрасли.

Отсутствие же экономической прибыли создаёт стимул для поиска конкурентных преимуществ — например, внедрения нововведений, более прогрессивных технологий, что может дополнительно снизить издержки фирмы на единицу продукции и временно обеспечить сверхприбыль.

В третьем случае показано положение фирмы, получающей сверхприбыль в отрасли. При производстве в объеме от Q_1 до Q_2 фирма имеет сверхприбыль: доход, полученный от продажи продукции по цене P, превышает издержки фирмы ($AC < P$). Следует обратить внимание на то, что наибольшая прибыль достигается при производстве продукции в объеме Q_2 .

Размер максимальной прибыли отмечен на рисунке заштрихованным участком.

Однако есть возможность более точно определить момент, когда следует прекратить наращивание производства, дабы прибыль не переросла в убытки, как, например, при объеме выпуска на уровне Q_3 . Для этого необходимо сопоставлять предельные издержки (MC) фирмы с рыночной ценой, которая для конкурентной фирмы является одновременно и предельным доходом (MR). Вспомним, что предельные издержки отражают индивидуальную стоимость производства каждой следующей единицы товара и изменяются быстрее, чем средние издержки. Поэтому фирма достигает максимума прибыли (при $MC=MR$) гораздо раньше, чем средние издержки сравняются с ценой товара.

Условие равенства предельных издержек предельному доходу ($MC = MR$) есть правило оптимизации производства.

Соблюдение этого правила помогает фирме не только максимизировать прибыль, но и минимизировать убытки.

Итак, рационально действующая фирма независимо от положения в отрасли (терпит ли она убытки, получает ли нормальную прибыль или сверхприбыль) должна производить только оптимальный объем продукции. Это значит, что предприниматель всегда остановится на таком объеме выпуска, при котором затраты на производство последней единицы товара (т. е. MC) совпадут с величиной дохода от продажи этой последней единицы (т. е. с MR). Подчеркнем, что данная ситуация характеризует поведение фирмы в краткосрочном периоде.

В долгосрочном периоде отраслевое предложение изменяется. Это происходит за счет роста или уменьшения числа участников рынка. Если равновесная цена, сложившаяся на отраслевом рынке, выше средних издержек и фирмы получают сверхприбыль, то это стимулирует появление новых фирм в прибыльной отрасли. Приток новых фирм расширяет отраслевое предложение. Увеличение предложения товара на рынке ведет к снижению цены. Понижающиеся цена автоматически снижают сверхприбыли фирм.

Цены движутся то вверх, то вниз, каждый раз проходя через такой уровень, при котором $P=AC$. В этой ситуации фирмы не несут убытков, но и не получают сверхприбыли. Такая долгосрочная ситуация называется равновесной.

В условиях равновесия, когда цена спроса совпадает со средними издержками, фирма производит по правилу оптимизации на уровне $MR = MC$, т. е. выпускает оптимальный объем продукции.

Таким образом, равновесие характеризуется тем, что величины всех параметров фирмы совпадают друг с другом: $AC=P=MR=MC$.

Так как MR совершенного конкурента всегда равен рыночной цене $P=MR$, то условием равновесия конкурентной фирмы в отрасли является равенство $AC=P=MC$.

В долгосрочном (LR — long-run) периоде постоянные издержки фирмы FC растут, когда растет ее производственный потенциал. В долгосрочном плане расширение масштабов фирмы при использовании соответствующих технологий дает эффект экономии от масштаба. Суть этого эффекта в том, что долгосрочные средние издержки $LRAC$, снизившись после внедрения экономияющих ресурсы технологий, перестают изменяться и по мере роста выпуска сохраняются на минимальном уровне. По исчерпанию эффекта масштаба средние издержки вновь начинают расти.

В долгосрочном плане наилучшим масштабом фирмы будет тот, при котором краткосрочные средние издержки достигают минимального уровня долгосрочных средних издержек ($LRAC$). Ведь в результате долгосрочных изменений в отрасли рыночная цена устанавливается на уровне минимума $LRAC$. Так, фирма достигает долгосрочного равновесия. В условиях равновесия в долгосрочном плане минимальные уровни краткосрочных и долгосрочных средних издержек фирмы равны не только между собой, но и цене, сложившейся на рынке.

В долгосрочном плане равновесие конкурентной фирмы характеризуется тем, что оптимальный объем производства достигается при соблюдении равенства $P=MC=AC=LRAC$. В этих условиях фирма находит оптимальный масштаб производственных мощностей, т. е. оптимизирует долгосрочный объем выпуска.

Заметим, что экономические прибыли в условиях совершенной конкуренции носят краткосрочный характер. Находясь в состоянии долгосрочного равновесия, фирма получает только нормальную прибыль.

В таком положении средние и предельные издержки фирмы совпадают с равновесной ценой в отрасли, сложившейся при выравнивании общеотраслевого спроса и предложения. Отметим также, что условием максимизации прибыли является равенство предельного дохода и предельных издержек и максимальный разрыв между совокупным доходом и совокупными издержками.

Выделим достоинства совершенной конкуренции:

1. Совершенная конкуренция заставляет фирмы производить продукцию с минимальными средними издержками и продавать ее за цену, соответствующую этим издержкам. Графически это означает, что

кривая средних издержек только касается кривой спроса. Если бы издержки на производство единицы продукции были выше цены ($AC > P$), то любая продукция была бы экономически убыточной, и фирмы вынуждены были бы покинуть данную отрасль. Если бы средние издержки были ниже кривой спроса, и, соответственно, цены ($AC < P$), это означало бы, что кривая средних издержек пересекает кривую спроса и образуется некий объем производства, приносящий сверхприбыль. Приток новых фирм свел бы эту прибыль на «нет». Таким образом, кривые только касаются друг друга, что и создает ситуацию длительного равновесия.

2. Совершенная конкуренция помогает распределить ограниченные ресурсы таким образом, чтобы достичь максимального удовлетворения потребностей. Это обеспечивается при условии, когда $P=MC$. Данное положение означает, что фирмы будут производить максимально возможное количество продукции до тех пор, пока предельные издержки ресурса не будут равны цене, за которую его удалось купить. При этом достигается не только высокая эффективность распределения ресурсов, но и максимальная производственная эффективность.

К недостаткам совершенной конкуренции относят:

1. Совершенная конкуренция не предусматривает производство общественных благ, которые, хотя и приносят удовлетворение потребителям, однако не могут быть четко разделены, оценены и проданы каждому потребителю в отдельности (поштучно). Это относится к таким общественным благам, как противопожарная безопасность, национальная оборона и т.д.
2. Совершенная конкуренция, предполагающая огромное число фирм, не всегда способна обеспечить концентрацию ресурсов, необходимую для ускорения научно-технического прогресса. Это, прежде всего, касается фундаментальных исследований (которые, как правило, бывают убыточными), наукоемких и капиталоемких отраслей.
3. Совершенная конкуренция способствует унификации и стандартизации продукции. Она не учитывает в полной мере широкий диапазон потребительского выбора. Между тем, в современном обществе, достигшем высокого уровня потребления, развиваются разнообразные вкусы. Потребители все больше учитывают не только утилитарное назначение вещи, но и обращают внимание на ее оформление, дизайн, возможность приспособить ее к индивидуальным особенностям каждого человека. Все это возможно лишь в условиях дифференциации продуктов и услуг, что связано, однако, с повышением издержек производства.

15.3. Рынок несовершенной конкуренции

Несовершенная конкуренция – это конкуренция при которой производители (потребители) – влияют на цену и ее изменяют. При этом объем продукции и доступ производителей на данный рынок ограничен. Несовершенная конкуренция определяется следующим образом:

- рынок, на котором не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции;
- характеристика рынка, где два или более продавцов, обладая некоторым (ограниченным) контролем над ценой, конкурируют между собой за продажи;
- рынки, на которых либо покупатели, либо продавцы принимают в расчет свою способность воздействовать на рыночную цену.

В настоящее время несовершенную конкуренцию можно объяснить двумя основными причинами. Во-первых, есть тенденция к уменьшению количества продавцов в тех отраслях, для которых характерны значительные экономии от масштаба и уменьшаются издержки. В этих условиях крупным фирмам производство обходится дешевле, и они могут продавать свои продукты по более низкой цене, чем мелкие, что приводит к «вытеснению» последних из отрасли.

Во-вторых, рынки имеют тенденцию к несовершенной конкуренции, когда существуют трудности для вступления новых конкурентов в отрасль. Так называемые «барьеры входа» могут возникать в результате государственного регулирования, ограничивающего количество фирм. В других случаях может быть просто слишком дорого для новых конкурентов «прорваться» в отрасль.

Предпосылками несовершенной конкуренции являются:

- значительная доля продаж на рынке у отдельных производителей;
- неоднородность продукта;
- наличие барьеров для входа в отрасль;
- несовершенство информации;
- участник конкуренции в состоянии оказать непосредственное влияние на решение другого неэкономическими методами;
- производители имеют возможность контролировать цены на продукцию, которую они производят;
- присутствие монополии (наличие одного производителя) или монополии (наличие одного покупателя); вмешательство государства в функционирование рынка.

Как и в случае совершенной конкуренции, на несовершенных рынках можно выделить главный критерий, позволяющий относить тот или иной рынок к этой категории. Критерием несовершенной конкуренции является понижение кривой спроса и цен с ростом выпуска продукции фирмы.

Таким образом, если в условиях совершенной конкуренции объем выпуска продукции фирмы не влияет на уровень цен, то в условиях несовершенной конкуренции такое влияние существует.

Экономический смысл этой закономерности состоит в том, что большие объемы продукции при несовершенной конкуренции фирма может реализовывать, только снижая цены. Или по-другому: поведение фирмы значимо в масштабах отрасли.

В условиях монополии фирма становится ценоискателем, то есть может назначать цену.

Рынки совершенной и несовершенной конкуренции отличаются друг от друга (см. рис.28):

1. В условиях монополии фирма всегда стремится к получению экономической прибыли, недоступный для рынка совершенной конкуренции.
2. Стратегия получения дополнительного дохода от положительного эффекта недоступна рынку совершенной конкуренции. Несовершенная конкуренция с такого рода задачами успешно справляется.
3. В условиях совершенной конкуренции спрос абсолютно эластичен, а при монополистической конкуренции спрос менее эластичен, но более эластичен, чем у чистой монополии и т.д.
4. При совершенной конкуренции отсутствуют барьеры при входе на рынок и выходе из него. А в несовершенной конкуренции такие барьеры присутствуют.

Однако, у совершенной конкуренции и несовершенной есть одно общее – получение прибыли.

Типичными последствиями установления несовершенной конкуренции являются:

- недопроизводство товаров;
- завышение цен;
- тенденция к получению экономической прибыли.

Олигополия является преобладающей формой современной рыночной структуры. Поведение олигополии всегда определяется двумя силами, действующими в противоположных направлениях. Первая сила – это простая заинтересованность фирм в максимизации совокупной прибыли отрасли посредством сговора и совместных действий фирм, как если бы они были единственным максимизирующими прибыль монополистом. Далее мы

рассмотрим это. Явный сговор подразумевает фактическое соглашение между фирмами в отрасли, тогда как молчаливый сговор основывается на взаимопонимании без слов. Олигополисты вовлекаются в соперничество, когда они предпринимают попытки отнять дело друг у друга. Сговором не исчерпываются все формы соперничества. Например, участвующие в сговоре фирмы могут прийти к соглашению о цене, которую все они назначат, но не ограничивать расходы на рекламу или представление новых изделий.

Вторая сила, влияющая на поведение - это эгоистическая заинтересованность каждого продавца в максимизации своих собственных прибылей, даже если в результате этого уменьшается общая величина прибыли отрасли. Большой кусок от маленького пирога, возможно, лучше, чем маленький кусок от большого пирога.

Таким образом, возможность совместных действий в целях максимизации общей величины прибыли в отрасли приводит олигополистов к попытке сговора. Если им это удастся, то отрасль будет напоминать монополию. Однако возможность для каждого продавца увеличить свою долю в отраслевой прибыли с помощью не основанного на сговоре, но предполагающего соперничество поведения может привести некоторые фирмы к отказу от сговора или вынудить их разорвать договорные соглашения. Если все фирмы ведут себя независимо, т.е. не сговариваются друг с другом, то все они будут получать более низкие прибыли, а рыночная цена упадет до конкурентного уровня.

Центральная проблема анализа олигополий состоит в предсказании того, в каком случае будет иметь место сговор. Экономисты еще не решили эту проблему полностью, но они выявили целый ряд факторов, делающих сговор более или менее вероятным (см. рис.29).

Максимизация прибыли при тайном сговоре (MR=MC)

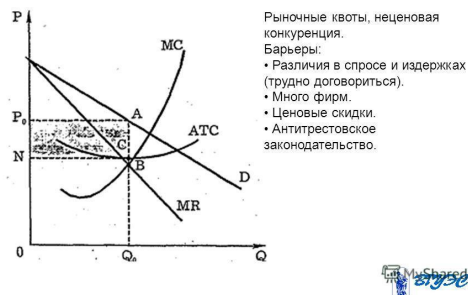


Рис.29 Максимизация прибыли при тайном сговоре

Вероятность сговора тем выше, чем в большей степени правовая система благоприятствует явным соглашениям с целью повышения цены и ограничения объема производства. Одна, редко встречающаяся в жизни, крайность состоит в том, что сговор легко достижим в том случае, если контракты между соперничающими сторонами, которые определяют цену и объемы выпуска, будут осуществляться в принудительном порядке через суды. В этом случае угроза судебного разбирательства может удерживать соперников от обмана. Если не существует правовых препятствий для соглашений по ценам и объемам выпуска, но суды не будут осуществлять поддержку исполнения договорных соглашений по ценам и объемам выпуска, то стремящиеся к сговору фирмы должны искать какие-то меры защиты от обмана.

Вероятность сговора тем выше, чем меньшее число фирм должно быть к нему причастно. Когда в некое дело вовлечено множество лиц, договориться труднее, и труднее выявить нарушения в рамках договорного соглашения, когда в нем участвует много продавцов.

Сговор обуславливает повышение цен и прибылей и тем самым привлекает новые фирмы. Чтобы сговор был прибыльным в долгосрочной перспективе, необходимо предотвратить проникновение новых продавцов на рынок. В одних случаях имеют место барьеры входа; в других - продавцы - участники сговора могут предпринимать действия по оттеснению или устранению новичков. Но время от времени приток новых фирм все же происходит и двигает цены в сторону конкурентного уровня, ограничивая власть участвующих в сговоре фирм.

Чтобы сдержать проникновение новых фирм, находящиеся в сговоре продавцы могут установить объем выпуска выше монопольного уровня. Если имеет место экономия от масштаба, то можно предотвратить вхождение, вынудив новичка основать либо небольшое предприятие с высокими средними издержками, либо крупное, дорогостоящее предприятие, пойдя на риск падения цены ниже уровня издержек в результате значительного увеличения общего объема выпуска отрасли в целом. Практика назначения самой низкой цены, которая препятствует входу на рынок, называется практикой сдерживания цен.

Фирмы вступают на путь хищнического ценообразования, когда они снижают цену, с тем чтобы вытеснить другие фирмы из отрасли.

Как правило, «хищник» снижает цену очень резко до того уровня, при котором он теряет деньги, но при котором он надеется, конкуренты теряют еще больше и не могут долго продержаться в отрасли. Он готов пойти на убытки в краткосрочном периоде, с тем чтобы оттеснить другие фирмы и в

результате получать сверхприбыль от своего положения в долгосрочной перспективе.

Монополия является полным антиподом совершенной конкуренции. Здесь существует только один продавец, причем он производит товар, не имеющий близких заменителей.

В условиях монополии производитель способен полностью контролировать объем предложения товара, что позволяет ему выбирать любую цену из возможных в соответствии с кривой спроса, рассчитывая при этом получить максимальную прибыль. Поэтому выбор цены из возможных вариантов предопределен величиной прибыли, получаемой от продажи возможного количества товара по данной цене.

Стремление монополиста к максимизации прибыли путем установления контроля над ценой и объемом продаж есть нарушение свободной конкуренции и утверждение особой власти на рынке. «Рыночная власть» означает способность продавца (покупателя) влиять на цену товара.

Характерные черты монополии:

- единственный продавец (монополист);
- реализуемый продукт уникален, поэтому покупатель вынужден платить установленную монополистом цену (или отказаться от покупки данного товара);
- полный контроль монополиста над ценой товара и объемом продаж;
- для потенциальных конкурентов монополист устанавливает труднопреодолимые барьеры.

Захватить рынок и стать на нем монополистом очень сложно, но удержать этот рынок в своих руках еще сложнее. Поэтому издавна монополисты научились возводить барьеры на входе в контролируемые ими рынки. Именно эти барьеры мешают проникновению на монополизированные рынки новых конкурентов и изменению там ситуации к лучшему для покупателей.

Существует несколько типов таких барьеров:

1. Юридические барьеры. Вход на монополизированный рынок обычно очень сильно может быть ограничен с помощью юридических барьеров в форме «лицензий», «авторского права», «товарных знаков» или «патентной защиты».

Лицензия – это право фирмы на исключительное осуществление определенного вида деятельности на данном рынке.

Авторское право контролирует продажу и распространение оригинального произведения в интересах его автора (книги, музыкального воспроизведения, программы для ЭВМ). Оно действительно на протяжении

всей жизни автора (и еще 25 лет после его смерти в интересах его наследников).

Товарные знаки – это специальные символы, позволяющие узнавать («идентифицировать») товар, услугу или фирму; конкурентам запрещается использовать зарегистрированные товарные знаки, подделывать их или применять похожие, путающие потребителя.

Патент – свидетельство, удостоверяющее исключительные права автора на распоряжение созданным им благом (технологией); если фирма имеет патент на технологию производства какого-либо продукта, то это делает невозможным производство данного товара другими фирмами в течение срока действия патента.

Конечно, все эти барьеры придуманы не для создания монополий – они решают совсем иные задачи (например, предотвращение фальсификации алкогольных напитков нелегализованными и потому бесконтрольными фирмами, продукцией которых люди могут отравиться). Тем не менее экономически грамотный человек не может не замечать побочных последствий лицензирования как фактора усиления монополизации.

2. Естественные барьеры. В некоторых случаях рождение монополии оказывается практически неизбежным по сугубо объективным причинам. Такие монополии называются естественными, поскольку порождающие их барьеры естественны, т.е. закономерно присущи определенному рынку.

Итак, естественная монополия – отрасль, в которой производство товара или оказание услуг сосредоточивается в одной фирме в силу объективных (природных или технических) причин, и это выгодно обществу.

Бывают такие монополии двух видов:

- природные монополии. Рождение таких монополий происходит из-за барьеров для конкуренции, возведенных самой природой. Например, монополистом может стать фирма, геологи которой обнаружили месторождение уникальных полезных ископаемых, и фирма купила права на земельный участок, где располагается это месторождение. Теперь никто это месторождение использовать не сможет: закон защищает права собственника, даже если он оказался в итоге монополистом.
- технико-экономические монополии. Так условно можно назвать монополии, возникновение которых продиктовано либо техническими, либо экономическими причинами, связанными с проявлением эффекта масштаба.

Экономические барьеры. Такие барьеры возводятся самими фирмами-монополистами или являются следствием неблагоприятной общеэкономической ситуации в стране. К таким барьерам относятся:

- высокий уровень налогов, подрывающий интерес к любой коммерческой деятельности вообще;
- дороговизна нового оборудования, приводящая к росту суммы стартового капитала, без которого предприятия просто не создать;
- дефицит качественного сырья, материалов и комплектующих, возникший из-за спада производства в большинстве отраслей;
- отсутствие у населения собственных накоплений в размерах, достаточных для начала коммерческой деятельности.

К такого рода объективным экономическим барьерам добавлялись барьеры уже искусственные, которые возводились самими нынешними монополистами. Это, прежде всего, различного рода ассоциации, концерны, холдинги, финансово-промышленные группы, т.е. объединения, позволяющие монополистам успешно решать задачи:

- контроля за ценами на своих рынках;
- раздела рынков;
- организации сбыта;
- выторговывания у поставщиков более выгодных условий приобретения сырья, материалов и комплектующих.

Наиболее распространенные из них это:

- корнер – способ, смысл которого заключается в следующем: производители заключают тайное соглашение о скупке или временном изъятии с рынка какого-то товара, чтобы искусственно создать его дефицит и вызвать рост цен. После чего товар из запасов выбрасывается на рынок, и участники сговора получают повышенный доход;
- поглощение – метод, состоящий в скупке конкурирующих фирм и включении их в состав фирмы, стремящейся стать монополистом;
- картель – метод, при котором заключается соглашение между изготовителями однородного товара о разделе рынка между ними и согласовании объемов продаж каждым из членов картеля;
- отраслевые холдинги – метод, заключающийся в скупке контрольных пакетов конкурирующих фирм и установлении благодаря этому экономического контроля над ними с целью проведения единой монопольной политики продаж и цен;

- тресты – метод, предполагающий объединение различными предприятиями своей деятельности по закупке сырья, получению финансовых ресурсов и сбыту товаров.

Характер борьбы внутри монополий определяется формой монополии, будь это картель, синдикат, трест или концерн. Когда лидеры объединения получают львиную долю всех прибылей, они до известной степени утрачивают побудительные мотивы к техническому прогрессу. Они стараются не допускать технических нововведений на предприятиях участников данного картеля. Слабые участники этого союза не хотят удовлетворяться меньшей прибылью. Они сговариваются и, вопреки давлению воротил монополии, добиваются на своих предприятиях повышения производительности труда за счет внедрения новых технологических процессов, изобретений и усовершенствований. Борьба за установление цен на продаваемые участниками картеля товары ведется систематически. Часто более сильные участники картеля в погоне за повышением прибыли идут на снижение цен путем увеличения количества продаваемых товаров. Менее мощные участники, у которых издержки производства выше, добиваются повышения устанавливаемых картельным соглашением цен.

Объектом острой борьбы внутри картелей являются квоты. Квота – это доля участника картеля в общем производстве и сбыте данного объединения. По сути дела квота представляет собой долю в прибылях, получаемых картелем. Каждое предприятие получает квоту соразмерно с его производственной мощностью и соответственно долю в прибылях. Чем выше квота, тем выше доля в прибылях. Борьба за квоту ведется все время, начиная с организации картеля. Участники картеля требуют пересмотра квот, так как соотношение сил участников картеля меняется. Одни ослабевают, другие, наоборот, усиливаются, но все хотят иметь крупную квоту. Усиливающиеся участники требуют пересмотра квот в свою пользу, ослабевшие – сохранения прежнего порядка. Борьба идет и за установление периода действия соглашения о квотах, величину штрафа, увеличение квоты и т.д. Ведется борьба и за рынок, где каждый из них хочет получить наиболее выгодный.

Современные экономисты считают, что распространение монополии снижает экономическую эффективность, по крайней мере по трем основным причинам. Во-первых объем производства, максимизирующий прибыль монополиста, ниже, а цена – выше, чем в условиях совершенной конкуренции. Это приводит к тому, что ресурсы общества используются не в полном объеме, и при этом часть продукции, необходимая обществу, не производится. Количество выпускаемой продукции не доходит до точки,

соответствующей минимальным средним издержкам, вследствие чего производство осуществляется не с минимально возможными при данном уровне технологии издержками. Иными словами, максимальная производственная эффективность не достигается.

Во-вторых, являясь единственным продавцом на рынке, монополист не стремится к снижению производственных издержек. У него не существует стимула использовать наиболее прогрессивную технологию. Обновление производства, снижение издержек, гибкость не являются для него вопросами выживания. По тем же причинам монополист слабо заинтересован в научно-исследовательских разработках и использовании новейших достижений НТП.

В-третьих, барьеры для вступления новых фирм в монополизированные отрасли, а также огромные силы и средства, которые монополисты тратят на сохранение и укрепление собственной рыночной власти, оказывают сдерживающее воздействие на экономическую эффективность. Мелким фирмам с новыми идеями трудно пробиться на монополизированные рынки.

Также есть другая точка зрения на проблемы монополии и эффективности, представленная позицией Дж. Гелбрейта и Й. Шумпетера. Однако не отрицая негативные стороны монополии, они выделяют и ее преимущества с точки зрения научно-технического прогресса. Эти преимущества, по их мнению, состоят в следующем:

1. Совершенная конкуренция требует от каждого производителя использовать наиболее эффективную технику и технологию из уже существующих. Однако разработка новых прогрессивных технических решений не под силу отдельной конкурентной фирме. Необходимы значительные средства для финансирования НИОКР, которых не может быть у мелкой фирмы, не получающей стабильную экономическую прибыль. В то же время монополии или олигополии, имеющие высокую экономическую прибыль, располагают достаточными финансовыми ресурсами для инвестиций в научно-технический прогресс.
2. Высокие барьеры, которые существуют для входа новых фирм в отрасль, дают олигополиям и монополиям уверенность в том, что экономическая прибыль, которая является результатом использования в производстве научно-технических достижений, сохранится долгое время и инвестиции в НИОКР дадут долговременную отдачу
3. Получение монопольной прибыли за счет более высоких цен является стимулом инновационной деятельности. Если бы вслед за каждым

нововведением, снижающим издержки, следовало понижение цен, то причин для развития инновационных процессов не существовало бы.

4. Монополия стимулирует конкуренцию, так как монопольно высокие прибыли являются крайне привлекательными для других фирм и поддерживают стремление последних войти в отрасль.
5. В отдельных случаях монополия способствует снижению издержек и реализации эффекта масштаба (естественная монополия). Конкуренция в таких отраслях привела бы к росту средних затрат и снижению эффективности.

15.4. Механизм взаимодействия фирм в условиях совершенной конкуренции в отрасли

Для фирм, осуществляющих предложение на совершенно конкурентных рынках, спрос на их товары представляется как не зависящий от их собственных объемов предложения.

Конкурентные фирмы считаются ценополучателями, так как цена на их товары формируется на основе взаимодействия всех фирм, действующих в данной отрасли. Поэтому сколько бы продукции не поставляла фирма на рынок, цена отдельной единицы будет величиной постоянной. Соответственно, доход, получаемый фирмой от производства и поставки на рынок дополнительной единицы продукции будет также величиной постоянной, равной цене единицы товара.

Рыночная структура совершенной конкуренции имеет ряд неоспоримых преимуществ по сравнению с другими моделями рынка. К позитивным чертам можно отнести следующие:

1. *Оптимальное ценообразование.* Цена в условиях совершенной конкуренции устанавливается не в результате проявления рыночной власти отдельной фирмы или административного диктата. Только все фирмы, действуя независимо и одновременно, могут повлиять на рыночную цену. Равновесная цена устанавливается на уровне, определяемом предельной полезностью блага для потребителя и предельными издержками для производителя.
2. *Производственная эффективность.* Равенство цены и минимальных средних издержек показывает, что производство в условиях совершенной конкуренции организуется технологически наиболее эффективным способом. Конкуренция вынуждает фирмы минимизировать издержки (иначе они будут вытеснены с рынка) и устанавливать цену, соответствующую этим издержкам.

3. *Оптимальное распределение ресурсов.* Фирмы и отрасли работают без излишков и дефицитов. Ресурсы вовлекаются в производство ровно в таком объеме, который необходим для покрытия платежеспособного спроса.

4. *Способность к саморегулированию.* Рыночный механизм совершенной конкуренции способен восстанавливать эффективность в использовании ресурсов, когда она нарушается динамическими изменениями в экономике. Свободный рынок автоматически приводит экономику в состояние оптимума, осуществляя регулировку путем переливов труда и капиталов из одного производства в другой. В результате не требуется государственного вмешательства в хозяйственную жизнь, экономятся общественные издержки управления.

Совокупность перечисленных достоинств бесспорно делает совершенную конкуренцию одним из самых эффективных типов рынка. Вместе с тем рынок совершенной конкуренции имеет и целый ряд специфических недостатков:

1. Совершенная конкуренция создает для фирм и потребителей равенство возможностей, но не гарантирует равенства результатов. Не следует забывать, что, обеспечивая эффективное распределение ресурсов и максимальное удовлетворение потребностей покупателей, совершенная конкуренция исходит из платежеспособных потребностей, из распределения денежных доходов, которые сложились ранее.
2. Совершенная конкуренция учитывает лишь те издержки, которые окупаются фирмами. Она не предусматривает производства общественных благ (национальной обороны, пожарной безопасности, охраны общественного порядка и т.д.). Эту задачу должно решить государство.
3. Стремление к максимизации прибыли за счет экономии на издержках производства зачастую ведет к загрязнению окружающей среды и истощению невозобновимых природных ресурсов. Дело в том, что чисто конкурентная система рынка игнорирует интересы третьих лиц - тех, кто не является ни продавцом, ни покупателем данного товара.
4. Малые предприятия, характерные для этого типа рынка, часто оказываются неспособными использовать наиболее эффективную современную технику. Дело в том, что экономия на масштабах производства часто бывает доступна только крупным фирмам. По этой же причине рынок несовершенной конкуренции не в состоянии

стимулировать научно-технический прогресс. Небольшим фирмам не хватает средств на финансирование длительных и дорогостоящих научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

5. Совершенная конкуренция не учитывает в полной мере потребительских предпочтений и вкусов, так как отсутствует дифференциация продукции. Между тем в современном обществе, достигшем высокого уровня потребления, развиваются разнообразные вкусы. Потребители не только учитывают непосредственное назначение вещи, но и обращают внимание на ее оформление, на послепродажное обслуживание и т.д. А это возможно лишь в условиях дифференциации продуктов и услуг, что связано, однако, с повышением издержек их производства и в конечном счете цены.

Таким образом, при всех своих достоинствах рынок совершенной конкуренции не должен быть объектом идеализации.

Позитивные черты рынка совершенной конкуренции:

1. Производство в условиях совершенной конкуренции организуется технологически наиболее эффективным образом. Это определяется тем, что равновесие устанавливается на уровне долгосрочного и краткосрочного минимума средних издержек.
2. Фирма и отрасль работают без излишков и дефицитов. В самом деле, кривая спроса при совершенной конкуренции совпадает с кривой предельного дохода, а кривая предложения — с кривой предельных издержек. Поэтому условие долгосрочного равновесия в конкурентной отрасли фактически равносильно тождеству спроса и предложения на данный продукт. Следовательно, можно говорить о том, что совершенная конкуренция ведет к оптимальному распределению ресурсов: отрасль вовлекает их в производство ровно в том объеме, который необходим для покрытия платежеспособного спроса.
3. Безубыточность фирм в долгосрочном периоде. Это, с одной стороны, гарантирует отрасли устойчивость — фирмы не несут убытков. А с другой стороны, нет и экономических прибылей, т.е. доходы не перераспределяются в пользу данной отрасли из других секторов экономики.

Вместе с тем, совершенная конкуренция не лишена и ряда недостатков:

1. Малые предприятия, типичные для этого типа рынка, часто оказываются неспособными использовать наиболее эффективную технику. Дело в том, что экономия на масштабах производства часто бывает доступна только крупным фирмам.

2. Рынок совершенной конкуренции не стимулирует научно-технический прогресс. Небольшим фирмам обычно не хватает средств, чтобы финансировать длительные и дорогостоящие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое рынок совершенной конкуренции?
2. Перечислите черты рынка совершенной конкуренции
3. Перечислите причины несовершенной конкуренции.
4. Что происходит с предельным доходом при несовершенной конкуренции?
5. Что такое дифференциация продукта.
6. Принципиальные варианты поведения фирмы
Признаки, по которым менеджеры фирмы выбирают такой объем продукции, который позволяет достичь максимальной прибыли
7. Конкурентные преимущества субъектов
8. Формы и методы конкуренции
9. Конкуренция по степени интенсивности
10. Понятие конкурентоспособности
11. Факторы, влияющие на конкурентную борьбу

Тест для самопроверки

1. Рыночные структуры совершенной и монополистической конкуренции имеют общую черту:
- a) выпускают дифференцированные товары;
 - b) на рынке оперируют множество продавцов и покупателей;
 - c) выпускаются однородные товары;
 - d) рыночное поведение фирмы зависит от реакции ее конкурентов.
2. Ближе всего к рынку совершенной конкуренции является следующий рынок товаров:
- a) телевизоров
 - b) йогуртов
 - c) парикмахерских услуг
 - d) рынок иностранных валют
3. Что не относится к чертам совершенной конкуренции:
- a) немногочисленность производителей
 - b) однородность продукта

- c) отсутствие барьеров
- d) совершенная информация

4. Несовершенная конкуренция – это конкуренция, при которой производители (потребители) влияют на:

- a) спрос
- b) цену
- c) предложение
- d) производство

5. Выберите одно из последствий несовершенной конкуренции:

- a) недопроизводство товара
- b) снижение цен
- c) перепроизводство товаров
- d) увеличение предельного дохода

6. Что общего у совершенной и несовершенной конкуренций?

- a) увеличение производства
- b) наличие барьеров при входе и выходе на рынок
- c) получение прибыли
- d) стремление к состоянию равновесия

7. Какое из следующих определений наиболее точно соответствует понятию «нормальная прибыль»?

- a) прибыль, получаемая типичной фирмой в отрасли
- b) прибыль, получаемая фирмой при условии $MC = MR$
- c) прибыль, которую фирма получила бы при нормальном ведении дел минимальная прибыль, необходимая для того, чтобы фирма оставалась в пределах данного направления деятельности
- d) прибыль, обеспечивающая предпринимателю комфортный уровень жизни

8. Кривая спроса на продукцию конкурентной фирмы: имеет отрицательный наклон:

- a) горизонтальная линия при данном уровне цены
- b) вертикальная линия при данном объеме предложения
- c) имеет положительный наклон

9. Если цена продукта недостаточна, чтобы покрыть средние затраты на его производство, то фирма должна:

- a) остановить производство как можно скорее
- b) продолжать производство товаров на уровне, где $P = MC$, если $P > AVC$
- c) выбрать новую технологию
- d) сократить накладные расходы
- e) продолжать производство до тех пор, пока цена покрывает все постоянные издержки

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. - М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.

12. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Куприн А.А., Буга А.В. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
14. Куприн А.А. и др. Антикризисное управление// Учебное пособие издание второе и дополненное-СПб: издательство ИПЦ СЗИУ-фил РАНХиГС, 2016-404 С.
15. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
16. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
17. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
18. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
19. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
20. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
21. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
22. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
23. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
24. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
25. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
26. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.

- 27.Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
- 28.Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
- 29.Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
- 30.Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
- 31.Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
- 32.Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
- 33.Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
- 34.Кузнецова Е.И. Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства: монография // Юнити-Дана, - 2015

Интернет ресурсы:

- 35.Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
- 36.Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
- 37.Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
- 38.Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 16. ОСОБЕННОСТИ ИЛИ ЧЕРТЫ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

16.1. Основные черты и понятие рынка монополистической конкуренции

Рыночная структура – сложное понятие, имеющее множество аспектов. Она может определяться характером объектов рыночных сделок. Существуют рынки факторов производств (земля, труд, капитал), рынки продуктов и услуг, рынки товаров длительного (более года) и не длительного (до года) пользования и т.

Классификация структуры рынка базируется на определении количества продавцов и природы продукта.

Конкуренция - распространенный тип рынка, наиболее близкий к совершенной конкуренции.

Монополистическая конкуренция осуществляется тогда, когда много продавцов конкурируют, чтобы продавать дифференцированный продукт на рынке, где возможно появление новых продавцов (см.рис.30).

Монополистическая конкуренция: общая характеристика				
Производители	Сфера экономики	Барьеры входа и выхода	Степень контроля за ценами	Методы маркетинга
Множество производителей, производящих уникальную продукцию одной товарной группы	Розничная торговля, сфера услуг	Низкие	Средняя	Реклама, неценовая конкуренция, управляемые цены

MyShared

Рис.30 Монополистическая конкуренция: общая характеристика

Черты монополистической конкуренции:

1. Относительно большое число фирм;
2. Товар, которым они торгуют дифференцирован;
3. Дифференцирование по сервису;

4. Дифференцирование по качеству продукта;
5. Размещение фирмы продавца;
6. Основной упор на не ценовую конкуренцию;
7. Легкое вступление в отрасль.

Для рынка с данной конкуренцией справедливо следующее:

1. Товар каждой фирмы, торгующей на рынке, является несовершенным заменителем товара, реализуемого другими фирмами. Продукт каждого продавца обладает исключительными качествами или характеристиками, которые служат тому, чтобы некоторые покупатели предпочли его товар конкурирующим фирмам.
 2. На рынке существует относительно большое число продавцов, каждый из которых удовлетворяет небольшую, но не микроскопическую долю рыночного спроса на общий тип товара, реализуемого фирмой и ее соперниками. При монополистической конкуренции размеры рыночных долей фирма в среднем превосходят 1%, т. е. процент, который существовал бы при совершенной конкуренции. В типичном случае на фирму приходится от 1% до 10% продаж на рынке в течение года.
 3. Продавцы на рынке не считаются с реакцией своих соперников, когда выбирают, какую установить цену на свои товары или когда выбирают ориентиры по объему годовых продаж. Эта особенность является следствием все же относительно большого числа продавцов на рынке с монополистической конкуренцией.
 4. На рынке есть условия для свободного входа и выхода. При монополистической конкуренции легко основать новую фирму или покинуть рынок. Выгодная конъюнктура на рынке с монополистической конкуренцией привлечет новых продавцов. Однако вход на рынок не настолько легкий, как он был бы при совершенной конкуренции, поскольку новые продавцы часто испытывают трудности со своими новыми для покупателей торговыми марками и услугами. Следовательно, уже существующие фирмы с устоявшейся репутацией могут сохранять свое преимущество над новыми производителями.
- Основные черты рынка монополистической конкуренции :

1. Товар каждой фирмы, торгующей на рынке (дифференцированный товар), является несовершенным заменителем товара, реализуемого другими фирмами. Дифференциация продуктов возникает из-за различия в потребительских свойствах, качестве, сервисе, рекламе. Часто потребитель платит не только за качество, но и за торговую марку.

2. На рынке существует относительно большое число продавцов, каждый из которых удовлетворяет небольшую, но и не слишком маленькую долю рыночного спроса на общий тип товара, реализуемого фирмой и ее соперниками.
3. Продавцы на рынке не считаются с реакцией своих соперников, когда выбирают, какую установить цену или сколько производить. Это следствие того, что количество продавцов большое и решение одного из них мало влияет на положение других.
4. На рынке есть условия для свободного входа и выхода. Свободно могут прийти новые фирмы, однако уже существующие фирмы имеют преимущество и вновь входящие будут испытывать трудности, так как завоевать репутацию новой торговой марке или новым услугам нелегко.
5. Чтобы открыть новую овощную лавку, ателье, ремонтную мастерскую, не требуется значительных первоначальных капиталов. Эффект масштаба также не требует развития крупного производства. Спрос на продукцию фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции, не является абсолютно эластичным, однако его эластичность высока.

Подавляющее большинство реальных рынков - это рынки несовершенной конкуренции. Свое название они получили в связи с тем, что конкуренция, а значит, и стихийные механизмы саморегуляции («невидимая рука» рынка) действуют на них несовершенным (см. рис 31).



Рис 31. Рынки несовершенной конкуренции

В отличие от совершенной конкуренции монополистическая предполагает, что каждая фирма продает особый тип товара, который отличается качеством, оформлением, престижностью, благодаря чему у потребителя складываются «неценовые предпочтения» (см. рис. 32).

Рынок совершенной конкуренции

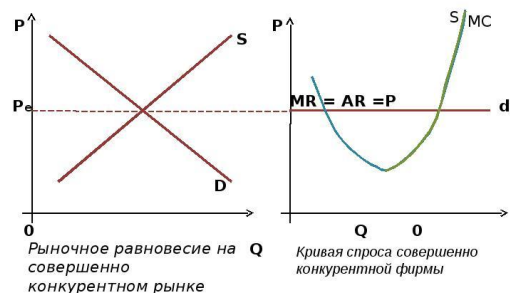


Рис. 32 Рынок совершенной конкуренции

16.2. Структура рынка монополистической конкуренции

Монополистическая конкуренция - распространенный тип рынка, наиболее близкий к совершенной конкуренции. Возможность для отдельной фирмы контролировать цену (рыночная власть) здесь незначительна. (см. рис. 34)

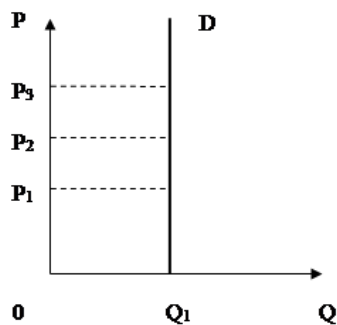


Рис. 33 Абсолютно неэластичный спрос и монополия власть над ценой

Черты монополистической конкуренции:

1. Относительно большое число фирм;
2. Товар, которым они торгуют дифференцирован:
 - дифференцирование по сервису;
 - дифференцирование по качеству продукта;
 - размещение фирмы продавца;
 - основной упор на не ценовую конкуренцию;
 - легкое вступление в отрасль

Монополистическая конкуренция осуществляется тогда, когда много продавцов конкурируют, чтобы продавать дифференцированный продукт на рынке, где возможно появление новых продавцов. (См. рис. 33).

Товар каждой фирмы, торгующей на рынке (дифференцированный товар), является несовершенным заменителем товара, реализуемого другими фирмами. Дифференциация продуктов возникает из-за различия в потребительских свойствах, качестве, сервисе, рекламе. Часто потребитель платит не только за качество, но и за торговую марку.

Продавцы на рынке не считают с реакцией своих соперников, когда выбирают, какую установить цену или сколько производить. Это следствие того, что количество продавцов большое и решение одного из них мало влияет на положение других

Структура монополистической конкуренции заставляет покупателей переплачивать за товар. Плата за дифференциацию товара равна разнице между равновесной ценой, устанавливаемой при монополистической конкуренции, и ценой при совершенной конкуренции. Так как в точке долгосрочного равновесия цена спроса выше предельных затрат фирмы, то найдутся покупатели, которые согласились бы заплатить за дополнительную единицу продукции товара больше, чем были бы затраты фирмы. С точки зрения покупателей, отрасль недоиспользует ресурсы для производства нужного им товара. Однако увеличение выпуска сократит прибыли фирмы, поэтому они не будут этого делать.

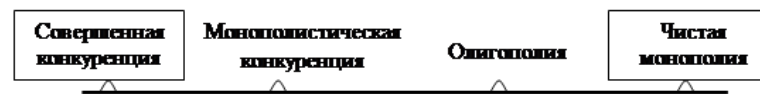


Рис.34. Положение монополистической конкуренции

Дифференциация продукта обеспечивает способ, которым фирмы в условиях монополистической конкуренции могут компенсировать тенденцию приближения к нулю экономических прибылей в долговременном периоде. Посредством изменения продукта и расходов на рекламу фирма может увеличить спрос на свой продукт в большей степени, чем вырастут ее издержки. Решающую роль в создании на рынке благоприятной конкурентной среды играют антимонопольное законодательство и деятельность антимонопольных органов, правильное поведение которых способствует стабилизации всей экономики в целом.

Монополия сопряжена с целым букетом резко отрицательных последствий для экономики страны: недопроизводство, завышенные цены, неэффективное производство. Клиент фирмы-монополиста вынужден мириться с высокими ценами, соглашаться с плохим качеством продукции, ее устарелостью (замедлением технического прогресса), отсутствием сервиса и другими проявлениями пренебрежения интересами потребителя. Еще более опасно то, что монополия полностью блокирует механизмы саморегуляции рынка. Большинство рыночных ситуаций в реальном мире занимают промежуточное положение между крайними случаями совершенной конкуренции и полной монополии.

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите характерные черты монополистической конкуренции. Какова их роль?
2. Дайте определение издержек монополистической конкуренции. Какие бывают издержки монополистической конкуренции?
3. Назовите основной социальный эффект монополистической конкуренции.
4. Какие черты включает в себя рыночная экономика?
5. Какие аспекты включает в себя монополистическая конкуренция?
6. Назовите принципиальное отличие монополистической конкуренции от других рыночных структур.
7. Что такое дифференциация продукта?
8. Причины возникновения дифференциации продукта
9. Перечислите характерные черты монополистической конкуренции. Какова их роль?
10. Дайте определение издержек монополистической конкуренции. Какие бывают издержки монополистической конкуренции?
11. Назовите основной социальный эффект монополистической конкуренции.

12. Какие черты включает в себя рыночная экономика?

13) Какие аспекты включает в себя монополистическая конкуренция?

14) Назовите принципиальное отличие монополистической конкуренции от других рыночных структур.

15) Что такое дифференциация продукта?

16) Причины возникновения дифференциации продукта.

17) Влияет ли монополистическая конкуренция на экономику страны

18) Какие механизмы выравнивая бывают при монополистической и совершенной конкуренции?

Тест для самопроверки

1. «Рыночная структура» - это ...

- a) деятельность, направленная на создание спроса и достижения целей предприятия через максимальное удовлетворение потребностей потребителей;
- b) внутренняя форма организации рынка, где каждый тип рыночной структуры имеет ряд характерных для него признаков, которые влияют на то, как формируется уровень цен, как взаимодействуют продавцы на рынке и т. д. ;
- c) процесс нахождения однородных групп потребителей для предложения товаров и услуг, которые удовлетворяют их потребности.

2. Основные типы рыночных структур:

- a) совершенная (чистая) конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая (абсолютная) монополия;
- b) интегративная, коммерческая, государственная;
- c) несовершенная-государственная, рыночная, механическая, соседская;
- d) независимая, зависимая.

3. По-другому говоря, дифференцированный товар –это..

- a) рынок монополистической конкуренции;
- b) олигополия;
- c) совершенная (чистая) конкуренция;
- d) коммерческая монополия

4. Наличие барьеров входа и выхода в отрасль характерна для:

- a) монополистической конкуренции;
- b) монополии;
- c) совершенной конкуренции;

- d) и монополии и олигополии
5. «Рыночная экономика» - это....:
- а) достаточно сложная и динамическая система, со многими между участниками деловых отношений. Поэтому рынки по определению не могут быть однородными. Они различаются по параметрам: количество и размер фирм, действующих на рынке, степень их влияния на равновесную цену, особенности предлагаемых на рынке товаров и многое другое.
 - б) это основной признак монополии.
 - в) это соглашение, по которой фирмы-участники олигополии координируют объем выпуска продукции и ценообразования с целью получения монополь- ной прибыли.
 - г) это внутренняя форма организации рынка. Каждый тип рыночной структуры имеет ряд характерных для него признаков, которые влияют на то, как формируется уровень цен, как взаимодействуют продавцы на рынке и т. д.

6.В условиях монополистической конкуренции предприятие получает нормальную прибыль в краткосрочном периоде, если цена равна:

- а) средним общим издержкам;
- б) средним переменным издержкам;
- в) средним постоянным издержкам;
- г) предельным издержкам

7.В теории монополистической конкуренции Э. Чемберлина основным признаком «дифференциации продукта» является наличие у товара (услуги) одного из продавцов какого-либо существенного отличительного признака, который может быть:

- а) реальным;
- б) воображаемым;
- в) как реальным, так и воображаемым

8.Для какого рынка скорее всего будет характерна ситуация монополистической конкуренции:

- а) для рынка зерна;
- б) для рынка легковых автомобилей;
- в) для рынка швейных изделий

9.Под монополистической конкуренцией понимают такую рыночную структуру рынка, при которой:

- группа взаимодополняемых товаров производится большим числом независимых друг от друга производителей;
- группа взаимодополняемых товаров производится небольшим числом независимых друг от друга производителей;
- группа взаимозаменяемых товаров производится большим числом независимых друг от друга производителей

10.Основным социальным эффектом монополистической конкуренции является:

- а) совершенствование продуктов
- б) широкий ассортимент товаров
- в) конкурентоспособность товаров
- г) все перечисленное

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.

8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
12. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
14. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
15. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. — 311 с.
16. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. — 432 с.
17. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
18. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
19. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
20. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
21. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
22. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
23. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
24. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
25. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
26. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
27. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасьян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
28. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
29. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
30. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
31. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
32. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
33. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
34. Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
35. Куприн А.А , Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
36. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю.Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
37. Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).

Интернет ресурсы:

38. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
39. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
40. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
41. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 17. ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК: ПРИЗНАКИ, ХАРАКТЕРИСТИКА И ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

17.1. Основные черты олигополистического рынка и причины его появления

Наиболее заметная черта олигополии состоит в немногочисленности действующих на рынке фирм. Не следует, впрочем, думать, что компании можно в буквальном смысле пересчитать по пальцам. В олигополистической отрасли, как и при монополевой конкуренции, наряду с крупными часто действует немало мелких фирм. Однако на несколько ведущих компаний приходится столь большая часть суммарного оборота отрасли, что именно их деятельность определяет развитие событий (см. рис. 35).



Рис. 35 Основные признаки олигополии

В условиях олигополии изменения в производстве и реализации у одной фирмы вызовет ответную реакцию у ее конкурентов, причем реакцию абсолютно непредсказуемую. Подобные обстоятельства побуждают фирмы к слиянию и приводят к картелизации отрасли, что может обеспечить увеличение доли рынка участвующих в сговоре фирм, увеличить рыночную власть, дать возможность требовать более низких цен на ресурсы, выступая в роли «крупного покупателя».

Любое изменение цены олигополистом имеет для него отрицательные последствия. Если он повысит цену, то потеряет значительную часть покупателей на рынке: снизит цену, то его продажи увеличатся незначительно, а возможно и снижение валовой выручки.

Господство в отрасли нескольких, относительно крупных предприятий — характерный признак олигопольного рынка.

В отличие от других рыночных структур, предприятие-олигополист всегда должно учитывать, что выбранные им цены и объем выпуска напрямую зависят от рыночной стратегии (поведения) его конкурентов, которое (поведение) в свою очередь определяется выбранным им решением.

Можно выделить три принципиальные возможности поведения фирмы на олигополистическом рынке:

1. Нескоординированная олигополия, при которой фирмы не вступают ни в какие контакты друг с другом и не пытаются сознательно найти точку устраивающего всех равновесия.
2. Картель (или сговор) фирм, ориентирующихся не на достижение равновесия Курно, а на долгосрочное монополистическое равновесие с последующим разделом монополистической прибыли (более высокой, чем прибыли олигополистические) между участниками.
3. «Игра по правилам», при которой фирмы сознательно делают свое поведение понятным и предсказуемым для конкурентов, чем облегчают достижение равновесия в отрасли.

Рассмотрим более подробно каждую разновидность олигополии.

17.2. Дифференцированная и недифференцированная олигополия

Олигополия является одной из самых распространенных структур рынка в современной экономике. Почти все технически сложные отрасли промышленности: металлургия, химия, автомобилестроение, электроника, судостроение и др., имеют именно такую структуру.

Олигополия— рынок, на котором существует несколько фирм, каждая из которых контролирует значительную долю рынка (от греч. «олигос» — мало, немного). Это преобладающая форма современной рыночной структуры. (см. рис.36)

Характерные черты рынка олигополии		
Вход на рынок существенно затруднен	Несколько участников	Распространена неценовая конкуренция
Производство как стандартизированного, так и дифференцированного продукта	Контроль над ценами ограничен взаимной зависимостью	<i>В долгосрочной перспективе экономическая прибыль является положительной</i>

Примеры: производство стали, автомобилей, электробытовых приборов

Рис. 36. Характерные черты рынка олигополии

Признаки олигополии:

1. Наличие на рынке нескольких крупных фирм (от 3 до 15 – 20).
2. Продукция этих фирм может быть и однородной (рынок сырья и полуфабрикатов) и дифференцированной (рынок потребительских товаров). Соответственно разделяют чистую и дифференцированную олигополии.
3. Проведение самостоятельной ценовой политики, однако, контроль над ценами ограничен взаимной зависимостью фирм и в некоторой степени реализуется путем заключения соглашений между ними.
4. Существенные ограничения для входа на рынок, связанные с необходимостью значительных капиталовложений для создания предприятия в связи с крупномасштабным производством фирм-олигополистов. Кроме того, существуют барьеры, характерные для монополии – патенты, лицензии и т.п. Важной особенностью такого рынка является также то, что фирмы могут предпринять ряд действий (относительно объемов продаж и цен товаров), направленных на невозможность вступления на рынок потенциальных конкурентов.
5. Нецелесообразность ценовой конкуренции и преимущество неценовой конкуренции, удачные решения в которой могут на некоторое время дать рыночные преимущества.

б. Зависимость стратегического поведения каждой фирмы (определение цены и объемов выпуска, начало рекламной кампании, осуществление инвестиций в расширение производства) от реакции и поведения конкурентов, что влияет на рыночное равновесие.

В целом, олигополия занимает промежуточное положение между монополией и совершенной конкуренцией.

Существует множество вариантов олигополии: в отрасли может быть, как 2-4 ведущие фирмы (жесткая олигополия), так и 10-20 (мягкая олигополия). Механизмы взаимодействия фирм в этих условиях будут различаться. Общая взаимозависимость усложняет предвидение соответствующей реакции конкурента и делает невозможным расчет спроса и предельного дохода для олигополиста.

Олигополистическое поведение предполагает наличие стимулов к согласованным действиям при установлении цен. Значительная величина фирм не способствует их рыночной мобильности, поэтому наибольшие выгоды приносит сговор между фирмами в целях поддержания цен, ограничения выпуска и совместной максимизации прибыли

Сговор – это явное или молчаливое соглашение между фирмами в отрасли с целью установления фиксированных цен и объемов выпуска или же для ограничения конкуренции между ними. Сговор наиболее вероятен при условии его законности и небольшом числе фирм. Различия между фирмами в продукции, в издержках, в объеме спроса, возможность снижать цены втайне от других – затрудняют сговор.

17.3. Олигополистическая взаимосвязь и механизм координации

Механизм координации действий олигополистов включает (см. рис. 37):

1. Лидерство в ценах;
2. Единую методику ценообразования («издержки плюс»);
3. Фокальные точки.

Модели олигополии: «игра по правилам»

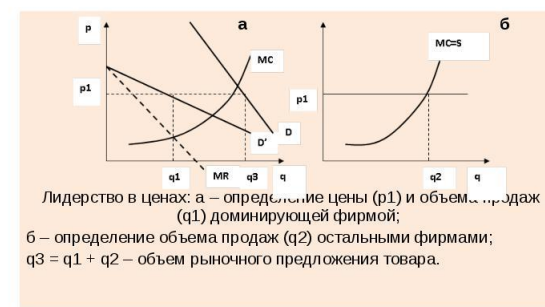


Рис. 37. Модели олигополии: игра по правилам

Идея лидерства в ценах в том, что все крупные изменения цен сначала проводит одна фирма («фирма-лидер»), а затем они повторяются в близких размерах остальными фирмами. Здесь возможны два варианта развития событий (см. рис. 37):

Последователи принимают предложенный уровень цен при этом ценовой лидера определяет цены во всей отрасли. В идеале, в таком случае можно достигнуть ситуации, схожей с картелем, однако цены редко идеально соответствуют друг другу.

Различают три основных вида ценового лидерства:

1. Барометрическое лидерство – фирма, первой устанавливающая цены, подобно барометру отслеживает развитие обстановки в отрасли. Такой лидер по своей сути оценивает состояние на рынке и принимает решение о изменениях текущего уровня цен. Лидер может менять цены в зависимости от множества факторов. Таким образом, это позволяет лидеру влиять на равновесие на рынке, так как менее авторитетные фирмы не станут изменять цену, если этого не сделает лидер. Эта форма ближе всего к картелеподобной структуре и четко описывает её суть.
2. Лидерство на базе низких издержек – неким элементом принуждения для контроля над другими фирмами используется возможность без убытка поддерживать цены, ниже чем у других фирм.
3. Лидерство фирмы-доминанта. В таком случае предложения лидера нельзя отклонить, так как все конкурентные фирмы малы и слабы по

сравнению с лидером. В конечном итоге остальные фирмы вынуждены принимать любую цену, которую остановит лидер, так как он единственный может использовать разные методы принуждения, включая ценовую войну.

Так как большинство фирм являются ценополучателями, кривые предложения и предельных издержек совпадают. При каждом конкретном уровне цен, установленным лидером фирмы последователи смогут произвести только тот объём, который соответствует их кривой, при этом индивидуальная кривая спроса на продукцию лидера будет складываться путем вычитания из отраслевого объема спроса того количества товаров, которое поставят конкуренты.

Координация по схеме «издержки плюс». Использование этой схемы предполагает, что фирмы отрасли ориентируются на примерно одинаковый, «нормативный» процент прибыли по отношению к издержкам. Эта схема используется для координации действий, как в отсутствие ценового лидерства, так и при его наличии.

В течении конкурентной борьбы каждый олигополист может узнать уровень цен свои конкурентов, а значит и их цены. Появляется чёткий критерии оценки агрессивности ценообразования. Как только процент прибыли какой-то фирмы снижается по сравнению с принятым в отрасли, фирмы- конкуренты воспринимают это как объявление войны и начинают ответные действия.

Фокальные точки – это психологически значимые уровни рыночных параметров (цен, скидок и др.) Установление цены в ряде случаев представляет собой не только экономический, но и информационный акт. В качестве фокальных точек чаще всего используются:

- круглые цифры и производные от них;
- исторически обусловленные и(или) долго не менявшиеся показатели;
- цены, на стандартную величину отличающиеся от цены самой известной фирмы, наиболее распространенного сорта и т.д.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое олигополия?
2. На каких предпосылках основывается модель Курно?
3. Что такое нескоординированная олигополия?
4. Какие соглашения предполагает классический картель?
5. Что включает в себя механизм координации действий олигополистов?
6. Что такое фокальные точки?
7. Что чаще всего используют в качестве фокальных точек?

8. Что представляет собой барьер емкости рынка?
9. Что такое картелеподобная структура рынка? 10) Какие существуют виды ценового лидерства?
10. В чем разница дифференцированной и недифференцированной олигополии?
11. В чем заключается идея лидерства в ценах?

Тест для самопроверки

1. Назовите тип рыночной структуры несовершенной конкуренции, в котором доминирует крайне малое количество фирм:

- a) монополия;
- b) олигосония;
- c) олигополия;
- d) дуополия

2. Соглашение, которое существует между фирмами в отрасли с целью установления фиксированных цен и объемов выпуска или же для ограничения конкуренции между ними называется:

- a) уговор;
- b) сговор;
- c) заговор;
- d) договор

3. Название барьера, при котором необходимо вложение крупных капиталов для доступа на рынок?

- a) мотивационный
- b) финансовый
- c) коммуникативный
- d) общения

4. Назовите фамилию французского экономиста предложившего первую модель олигополии (дуополию)?

- a) Курно
- b) Миллер
- c) Фридман
- d) Мугабе

5. Какой вид лидерства не относится к ценовому?

- a) барометрическое;

- b) на базе низких издержек;
- c) консультативно-демократический;
- d) фирмы – доминанта

6. Психологически значимые уровни рыночных параметров (цен, скидок и др.) называются:

- a) фокальная плоскость
- b) параллельные соединения
- c) фокальные точки
- d) фокальные радиусы

7. Имя одного из американских экономистов, который выявил положительные стороны деятельности крупных олигополистических предприятий?

- a) Фридман, Милтон
- b) Миллер
- c) Курно
- d) Альфред д. Чендлер

8. К какой продукции относится рынок потребительских товаров?

- a) однородной
- b) чистой
- c) разделенной
- d) дифференцированной

9. Основной фактор ограничения конкуренции в условиях олигополии?

- a) малые размеры предприятия
- b) заключение соглашений между предприятиями
- c) крупные размеры предприятий
- d) стратегическое поведение каждой фирмы

10. Использование какой схемы предполагает, что фирмы отрасли ориентируются на примерно одинаковый, «нормативный» процент прибыли по отношению к издержкам?

- a) расходы фирмы
- b) издержки плюс
- c) траты плюс
- d) издержки минус

11. Какая из фирм может использовать разные методы принуждения, включая ценовую войну?

- a) лидер
- b) основная
- c) главная
- d) центральная

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Буга А.В., Куприн А.А., Финансовый менеджмент на предприятии в состоянии банкротства/ Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор) Издательство Астерион 2013
9. Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
10. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с

11. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
12. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
13. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
14. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
15. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
16. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
17. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. — 311 с.
18. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. — 432 с.
19. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
20. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
21. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
22. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
23. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
24. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
25. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
26. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
27. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
28. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
29. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
30. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
31. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
32. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
33. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
34. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
35. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
36. Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
37. Куприн А.А , Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
38. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю.Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
39. Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).

Интернет ресурсы:

40. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и

учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.

41. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
42. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
43. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 18. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

18.1. Политика государства по созданию эффективной структуры отраслевых рынков

Существуют очевидные выгоды от функционирования рынков для общества, однако, есть и проблемы. Потенциальная возможность того, что рынки будут неэффективно размещать ресурсы вследствие наличия власти, находящейся в руках крупных фирм, порождает присутствие на рынках государственной политики. Вследствие этого характерной чертой любой правительственной политики является ее отношение к распределению ограниченных ресурсов, в особенности то, в какой степени правительство полагается на ценовой механизм. То есть базовой причиной необходимости государственной отраслевой промышленной политики служат так называемые провалы рынка.



Рис. 38 Типы отраслевой политики

Целью государственной отраслевой политики служит решение проблем, связанных с провалами рынка, для повышения благосостояния общества. Современная эффективная организация отраслевых рынков невозможна в реальном мире без осуществления оптимальной промышленной политики государства.

Основными принципами государственной отраслевой политики являются:

1. Конкуренция на отраслевых рынках служит способом достижения экономической эффективности, но не является сама по себе целью. Необходимым уровнем конкуренции служит тот, который обеспечивает создание среды, способствующей снижению издержек и себестоимости продукции, созданию новых продуктов и развитию продуктовой дифференциации, появлению новых видов деятельности, развитию НИОКР.
2. Замена самостоятельных решений экономических агентов государственным регулированием неэффективна из-за эволюции рынков, информации, которой располагают только фирмы, внешних шоков, воздействие которых на экономическую систему невозможно предугадать, невозможности в государственной политике учесть весь комплекс интересов экономических агентов.

Усилия государства по созданию конкурентной отраслевой структуры должны способствовать тому, чтобы субъекты экономики имели наиболее широкие возможности принимать самостоятельные решения, то есть создание условий, благоприятных для развития и снижения барьеров входа на отраслевой рынок. Поэтому, перед началом осуществления того или иного типа государственной политики правительство должно для себя ответить на следующие вопросы:

1. Насколько велика несостоятельность рынка?
2. Насколько правительство правильно определяет цели и инструменты регулирования?
3. Сколько времени необходимо рынку для саморегулирования? Сколько времени необходимо действию правительственных мер для того же регулирования?

Применение государственной политики включает три этапа:

1. Установление критериев результативности. Общество должно уметь выражать достаточно детально, что именно оно ожидает от частного производственного сектора.
2. Использование этих критериев для определения сфер, где частный сектор не в состоянии действовать должным образом.

3. Разработка инструментов государственной политики, способных склонить, убедить или заставить частный сектор улучшить свою деятельность или, в крайнем случае, смягчить некоторые последствия его общественно нежелательного поведения.

Среди форм государственного воздействия на структуру отраслевых рынков и поведение фирм, можно выделить два типа воздействия: государственное регулирование и антимонопольную политику. Причинами государственного регулирования являются: существование естественных монополий и несостоятельность рынка вследствие информационной асимметрии, внешних эффектов, сращивания бизнеса и власти. В отличие от антимонопольного регулирования, представляющего хирургическое вмешательство в функционирование рынков, государственное регулирование представляет собой постоянный мониторинг и постоянное воздействие инструментов отраслевой политики на функционирование рынков.

Отраслевая политика государства осуществляется различными методами, с разной степенью непосредственной вовлеченности государства в принятие экономических решений. В соответствии с данной степенью можно выделить следующие типы государственной политики (см. рис 38):

1. Пассивная – защитная политика. Основной целью является борьба с монополиями. Виды политики включают: антимонопольное регулирование, контроль над слияниями и поглощениями.

Пассивность заключается в том, что государство лишь противодействует возникновению и использованию экономической власти фирм, мероприятия государственной политики проводятся только при условии существенного отклонения рыночной структуры от конкурентной, не вызывая производственную активность. Особенностями политики является то, что часто ее осуществление ставит страну в неблагоприятные положение в системе международной торговли и приводит к снижению прибыли отечественных фирм в пользу зарубежных монополий. Данная политика служит прообразом для отраслевой политики для большинства современных экономических систем.

2. Пассивная – наступательная политика. Основной целью является содействие конкретным типам экономической активности, например посредством налоговых и финансовых льгот, антиинфляционных мер. Пассивность заключается в том, что политика улучшает лишь условия принятия решений фирмами и домохозяйствами, но не ставит целью воздействовать на конкретные решения субъектов. Особенностью является то, что данная политика наиболее близка правительствам, отвергающим активное вмешательство в экономику.

3. Активная – защитная политика. Основной целью является предотвращение тех или иных решений фирм. Виды политики: антимонопольное регулирование, протекционистская политика. Инструменты протекционистской внешнеторговой политики регулирования импортно-экспортных потоков: тарифы, субсидии, квоты. Особенностями является использование импортных / экспортных тарифов и квот может быть оправданным, когда на мировом рынке отечественным производителям противостоят конкуренты, обладающие высокой экономической властью.

Государство может стремиться повысить общественное благосостояние либо, ограничивая монопольную власть зарубежных фирм на внутреннем рынке, либо помогая отечественным производителям приобрести / усилить экономическую власть на зарубежных рынках.

4. Активная – наступательная политика. Направленное воздействие государства на решения экономических агентов. Такова политика характерна для любой реформируемой экономики, а глубина и формы вмешательства государства в отраслевое развитие могут быть различны.

19.2. Институты и инструменты государственного регулирования отраслевых рынков

Главными целями государственного регулирования экономики служат экономическая и социальная стабильность и укрепление существующего строя внутри страны и за рубежом, адаптация к его изменяющимся условиям. Достижение этих целей зависит от взаимосвязи и гармоничного функционирования следующих объектов государственного регулирования:

- экономического цикла;
- структуры хозяйства (отраслевой, региональной и пр.);
- условий накопления капитала;
- занятости;
- денежного обращения;
- платежного баланса;
- цен;
- НИОКР Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР; англ. Research and Development, R&D);
- условий конкуренции;
- социальных отношений и социального обеспечения;
- подготовки и переподготовки кадров;
- окружающей среды;

– внешнеэкономических связей.

Выделяют следующие инструменты государственного регулирования:

1. Денежно-кредитную политику:

- регулирование учетной ставки (дисконтная политика, осуществляемая центральным банком);
- установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансовые институты страны обязаны хранить в центральном банке;
- операции государственных учреждений на рынке ценных бумаг, такие как эмиссия государственных обязательств, торговля ими и погашение. При помощи этих инструментов государство стремится изменить соотношение спроса и предложения на финансовом рынке (рынке ссудных капиталов) в желаемом направлении.

2. Налогово-бюджетную политику, заключающуюся в воздействии государства на уровень деловой активности посредством изменения государственных расходов и налогообложения.

Налогово-бюджетная политика влияет на уровень национального дохода и, следовательно, на уровень объема производства и занятости, а также на уровень цен; она направлена против нежелательных изменений экономической конъюнктуры, связанных как с безработицей, так и с инфляцией.

К недостаткам государственного регулирования экономики можно отнести:

- сужение сферы действия рыночных отношений, ведущих к наиболее эффективному использованию производственных ресурсов;
- нарушение принципов рыночного установления связей между хозяйствующими субъектами;
- невозможность государства постоянно предсказывать последствия предпринимаемых шагов и в полной мере решать стоящие перед ним задачи.

18.3. Меры воздействия государственной антимонопольной политики как результат эффективности функционирования отраслевых рынков

Любые ограничения конкуренции в рыночных условиях препятствуют свободному действию рыночных механизмов, ведут к диспропорции спроса и предложения, нерациональному использованию производственных мощностей и факторов развития, и как результат, к снижению результативности функционирования отраслевых рынков. Эффективность

функционирования отраслевых рынков должна повышаться благодаря различным видам инструментов государственной политики, одним из которых является государственная антимонопольная (конкурентная) политика, призванная обеспечить такие условия функционирования рынка, при которых не возникает избирательного ущемления интересов конкурентов или нарушения прав потребителей.

Антимонопольная политика - это комплекс мер, направленных на демополизацию экономики, контроль и наблюдение за процессами концентрации на рынках, пресечение монополистических действий и недобросовестной конкуренции, устранение административных барьеров и обеспечение условий для развития конкуренции на рынке, а также пропаганда и распространение знаний, способствующих созданию равных условий для всех участников рынка.

Стратегическая задача государственной антимонопольной политики по отношению к отдельным отраслевым рынкам состоит в сохранении баланса конкурентных и монополично - регулирующих сил в рамках рабочей конкуренции (олигополии или монополистической конкуренции), в лишении фирм возможности воспользоваться властью над рынком и злоупотреблять своим господствующим положением.

В основе политики антимонопольного регулирования, реализуемой в 100 странах мира, лежат законодательство о конкуренции и антимонопольное законодательство, целью которых является содействие развитию рыночных структур в рамках отдельного государства или группы государств и ограничение монопольной власти одного или нескольких субъектов, а также регулирование отношений между участниками рынка в различных государствах.

Законы о конкуренции затрагивают три определенные сферы функционирования рынка: структуру рынка, экономическое поведение и экономический результат.

Вследствие этого, законы о конкуренции классифицируются, исходя из объектов их влияния: на результат рынка (прямое вмешательство) или на экономическое поведение и структуру – косвенным образом. Таким образом, объектами регулирования антимонопольного законодательства являются:

1. Монополизация рынка.
2. Горизонтальные и вертикальные соглашения.
3. Недобросовестная конкуренция.
4. Антиконтурентные слияния фирм.
5. Картельные соглашения.
6. Ценовая дискриминация.

Оптимизация экономической структуры рынка предполагает:

1. Поддержку малого предпринимательства и формирование конкурентной среды.
2. Контроль за процессами концентрации.
3. Проведение политики демополизации производства и обращения.

Воздействие на экономическое поведение субъектов предполагает:

1. Предупреждение и пресечение горизонтальных и вертикальных соглашений.
2. Предупреждение и пресечение недобросовестной конкуренции.
3. Предупреждение и пресечение злоупотреблений доминирующим положением.

Корректировка экономических результатов предполагает:

1. Устранение административных, межрегиональных, организационных барьеров.
2. Контроль за государственной и муниципальной помощью.
3. Запрет на ограничивающие конкуренцию акты и действия органов

В зависимости от различных критериев классификации можно выделить разнообразные модели и меры антимонопольного регулирования экономики, применяемые в странах с учетом специфики экономической и политической систем, а так- же с учетом исторического развития национальных экономик. (см. рис. 39)

По методам воздействия выделяют административное и нормативное регулирование.



Рис. 39 Меры антимонопольного регулирования экономики

Проведение антимонопольной политики обычно происходит через систему национального права, а также через систему административных органов. Во многих государствах институты, в обязанность которых входит проведение антитрестовского законодательства, строятся в соответствии с одной из двух моделей:

1. Административной (политической) системы – когда ответственность за применение закона возлагается на административный орган, часто прикрепленный к министерству экономики, при наличии значительного политического влияния (Великобритания, Испания, Швеция).
2. Юридической системы, предусматривающей применение антитрестовского законодательства, судебной системы, что позволяет избежать вмешательства по политическим соображениям (США, Германия, Австралия, Япония, Корея, Канада, Франция).

Вопросы для самопроверки

1. Что является целью государственной отраслевой политики?
2. На какие вопросы отвечает государство, прежде чем проводит ту или иную государственную политику?
3. Сколько и какие этапы государственной политики применяются?
4. Какие бывают типы отраслевых политик?
5. Что такое Антимонопольная политика?
6. Какие органы осуществляют антимонопольное регулирование в России?
7. Каковы функции антимонопольных органов в России?
8. На что был направлен закон Шермана?
9. Схожи ли антимонопольные законодательства разных стран и почему?
10. В чем заключается модель административной (политической) системы?
11. Что предполагает оптимизация экономической структуры рынка предполагает?

Тест для самопроверки

1. Причинами антимонопольной политики являются:

- a) понижение активов в стране;
- b) слишком плохая работа банка;
- c) злоупотребление экономической властью крупными фирмами;
- d) государственная политика отраслями рынка страны.

2. Государственное регулирование представляет собой:

- a) «хирургическое» вмешательство в функционирование рынков;
- b) не подпускать к решению проблем местные власти в регионах;
- c) давать возможность предприятиям самим решать свои задачи;
- d) постоянный мониторинг и постоянное воздействие инструментов отраслевой политики на функционирование рынков.

3. Антитрестовские законы направлены на:

- a) противодействие союзам, объединениям и концернам, в рамках которых происходит полная утрата самостоятельности фирм, входящих в такой союз;
- b) противодействие горизонтальным и вертикальным соглашениям, имеющим целью раздел рынков сбыта, поддержание цен и др;
- c) в основном против монополизации торговли и коммерческой деятельности;
- d) запрещал любые формы контрактов (объединения, сговор), направленные на ограничение свободы торговли.

4. Где был принят закон Шермана (1890)

- a) США;
- b) Германия;
- c) ЕС (Европейский Союз);
- d) Франция.

5. Основным нормативным актом, регулирующим антимонопольную деятельность в России является:

- a) закон «О антимонополии РФ»;
- b) закон «О ненадлежащем использовании влияния на рынке товаров»;
- c) закон «Антитрестовский»;
- d) закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

6. Какие есть инструменты государственного регулирования отраслевых рынков:

- a) валютно-обменную;
- b) отраслевую политику;
- c) монетно-бумажную политику;
- d) налогово-бюджетную политику.

7. Базовыми причинами необходимости государственной отраслевой промышленной политики служат:

- a) провалы работы банков в стране;
- b) выход на международный рынок;
- c) поднятие денег в казну страны;
- d) повышение благосостояния общества.

8. Главными целями государственного регулирования экономики служат:

- a) экономическая и социальная стабильность;
- b) адаптация предприятий и фирм в стране и за рубежом к изменяющимся условиям;
- c) внешняя политика;
- d) поддержание банковских систем в рабочем состоянии в стране.

9. В отличие от конкурентной фирмы монополист стремится:

- a) производить продукции меньше, а цену устанавливать выше;
- b) максимизировать прибыль;
- c) устанавливать цену, которая отвечает неэластичной части линии спроса;
- d) производить продукции больше и повышать цену.

10. Ценовая дискриминация - это:

- a) повышение цены на товар высшего качества;
- b) продажа того же товара по разным ценам разным покупателям;
- c) установление разных цен на товары в зависимости от величины партий закупки;
- d) снижение цены на сезонные товары в конце сезона.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.

4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.

5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.

6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.

8. Буга А.В., Куприн А.А., Финансовый менеджмент на предприятии в состоянии банкротства/ Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор) Издательство Астерион 2013

9. Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С

10. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с

11. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.

12. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.

13. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.

14. Капканшиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканшиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.

15. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197

16. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..

17. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.

- 18.Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
- 19.Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
- 20.Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
- 21.Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
- 22.Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
- 23.Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
- 24.Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
- 25.Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
- 26.Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
- 27.Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
- 28.Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
- 29.Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
- 30.Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
- 31.Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
- 32.Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
- 33.Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
- 34.Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
- 35.Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
- 36.Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
- 37.Куприн А.А , Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
- 38.Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю.Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
- 39.Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).
- Интернет ресурсы:**
- 40.Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
- 41.Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
- 42.Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
- 43.Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

РАЗДЕЛ 3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ТЕМА 19. МАКРОЭКОНОМИКА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

19.1. Место макроэкономической теории в системе экономических знаний

Макроэкономика – отрасль экономической науки, изучающая закономерности функционирования экономики в целом, исследует взаимодействие экономических агентов и экономических рынков друг с другом, при этом экономика рассматривается как сложная, иерархически организованная система, как совокупность экономических процессов и явлений и их показателей (см. рис. 40).



Рис.40 Место макроэкономической теории в системе экономических знаний

Макроэкономика является научной основой механизма функционирования экономической системы общества, социально-экономической политики государства. Выступает в качестве методологической основы других взаимодействующих с ней экономических наук, прежде всего прогнозирование и планирование национальной экономики денежного обращения и кредита, финансов, социальной экономической статистики, региональной экономики и др.

Макроэкономика формирует теорию экономических отношений и поведение одного из субъектов этих отношений – государства, раскрывает

сущность и содержание макроэкономических категорий, которые используют другие экономические науки.

Применение в макроэкономике приемов и методов других наук позволяет более полно представить характеристику макроэкономических процессов, на которые влияют исторические, отраслевые, управленческие, демографические, региональные и другие факторы.

Взаимодействие макроэкономике с иными отраслями экономической науки:

1. Макроэкономика и прогнозирование национальной экономики базируется на категориях и показателях, характеризующих создание и использование национального богатства и валового продукта, национального дохода, потребления и накопления в стране. Макроэкономика выделяет объект прогнозирования и планирования. В планировании на уровне национальной экономики на основе макроэкономического анализа учитываются особенности предшествующего этапа развития и предстоящие задачи, выделяются приоритеты социально-экономического развития, цели и задачи, а также параметры роста
2. Макроэкономика и статистика. Различаются не только как общее и частное экономической науки, но и отношением количественной и качественной характеристики этих явлений и процессов. Макроэкономика раскрывает сущность и содержание, функции и принципы организаций экономических отношений, т.е. дает их качественную оценку. Статистика обеспечивает возможность количественного выражения уровней и определение границ экономических процессов, масштабов и факторов их развития, выявления тенденций и закономерностей.
3. Макроэкономика и экономическая история пользуются одним и тем же методом – исторического подхода при характеристике развития экономических процессов. Этот принцип макроэкономики сочетается с логическим, системным методом, что позволяет выделить различные подходы, школы и направления экономической теории, главные тенденции в историческом развитии экономики. В макроэкономике исторический подход позволяет проанализировать жизненные этапы в развитии экономики.
4. Макроэкономика и региональная экономика. Их взаимосвязь воплощает в себе соотношение экономической теории и экономической географии. Различаются же они, во-первых, уровнем (объемом) охвата экономических явлений; во-вторых, тем, что

региональная экономика – это связующее, промежуточное звено между микро- и макроэкономикой, которое в определенной мере имеет особенности исходного звена экономики.

19.2. Методы макроэкономического исследования.

Агрегирование

Под методом понимается совокупность способов, приемов, форм изучения предмета данной науки, т.е. конкретный инструментарий научного исследования. Для исследования макроэкономических процессов характерно применение общенаучных методов исследования, таких как:

1. Анализ – это метод познания, который предполагает разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой их этих частей.
2. Синтез – это метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое. Анализ и синтез выступают как две взаимосвязанные стороны процесса познания.
3. Индукция – метод познания, базирующийся на умозаклключениях от частного к общему.
4. Дедукция – метод познания, предполагающий умозаклчения общего к частному
5. Аналогия – метод познания, предполагающий перенос свойств с известного явления или процесса на неизвестные. При этом могут использоваться достижения в различных областях знаний.
6. Метод научной абстракции – состоит в выделении главного в объекте исследования и отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного, непостоянного. Уровень абстрагирования может быть различным в зависимости от тех задач, которые ставит перед собой исследователь. Чем более общий характер носят выявляемые закономерности, тем большим может быть уровень абстрагирования.

Также при исследовании макроэкономических процессов применяют специфические методы, свойственные макроэкономической науке, а именно:

1. Макроэкономическое моделирование
2. Общее экономическое равновесие (закон Вальраса). Заключается в следующем: если на всех рынках, кроме одного, существует равновесие, то и последний рынок находится в состоянии равновесия.

Основными специфическими методами исследования в макроэкономике являются: агрегирование и моделирование. Агрегирование –

укрупнение экономических показателей посредством их объединения в единый общий показатель; свертывание реальных факторов в усредненный абстрактный фактор. Так как макроэкономика изучает процессы характерные для экономики в целом, то и в исследованиях она использует агрегированные показатели, такие как: ВВП, уровень инфляции, уровень безработицы, уровень цен, рыночная ставка процента.

В макроэкономике рассматриваются 4 агрегированных субъекта: домашние хозяйства, предприниматели, государства и иностранный сектор и их взаимодействие на четырех рынках – рынок благ, рынок труда, рынок денег и рынок капитала.

Каждый из секторов представляет обобщенный вариант субъектов данного типа, и для него присущи наиболее типичные черты поведения:

1. Домохозяйство: самостоятельно принимает решения, является собственником факторов производства, цель – максимальное удовлетворение собственных потребностей в рамках имеющихся ресурсов. Все потребители, наемные работники, владельцы капитала относятся к домохозяйствам.
2. Предприниматели (все предприятия страны): экономические единицы, самостоятельно принимают решения, используют факторы производства и реализации благ; цель – получение максимальной прибыли. Предприятия делают инвестиции в расширение и поддержание производства.
3. Государство: государственные организации и учреждения, имеющие политическую и юридическую власть для контроля над субъектами и в целом над рынками для достижения общественных целей.
4. Иностранный сектор: все иностранные хозяйственные субъекты и государственные институты. Взаимодействуют с хозяйственными субъектами данной страны путем обмена товарами, услугами, национальными валютами.

19.3. Макроэкономическое моделирование

Моделирование – описание экономических процессов или явлений на формализованном языке с помощью математических символов и алгоритмов с целью выявления функциональных зависимостей между ними (см. рис. 41).



Рис. 41 Макроэкономическая модель кругооборота ресурсов и доходов

Процесс моделирования происходит с помощью моделей. Любая модель (теория, уравнение, график) является упрощенным, абстрактным отражением реальности, так как все многообразие конкретных деталей не может быть одновременно принято во внимание при проведении исследования. Поэтому ни одна макроэкономическая модель не абсолютна, не исчерпывающая.

Использование макроэкономических моделей дает возможность оптимизировать сочетания инструментов бюджетно-налоговой, кредитно-денежной, валютной и внешнейторговой политики, успешно координировать меры по управлению циклическими колебаниями экономики. Наиболее перспективными с этой точки зрения являются модели, учитывающие динамику инфляционных ожиданий экономических агентов. Их использование в макроэкономическом прогнозировании позволяет снизить риск возникновения феномена неожиданной инфляции, которая оказывает наиболее разрушительное влияние на экономику.

Для эффективного применения определенной модели при макроэкономическом моделировании необходимо обеспечить достаточность предпосылок построения модели с точки зрения поставленной цели и избежать ошибочных выводов для макроэкономической политики.

Методология экономического моделирования может быть проведена на основании различных критериев:

1. По способу представления изучаемого предмета различают модели логические, графические и экономические.
2. По продолжительности анализируемых процессов модели могут быть

краткосрочными или долгосрочными.

По количеству вовлеченных в процесс исследования субъектов модели могут быть:

1. Простыми/двухсекторными (два субъекта: домохозяйство и фирма (предприниматели));
2. Полными/трехсекторными (фирма, домохозяйство, государство);
3. Четырехсекторными (предприниматели, домохозяйства, государство, иностранный сектор)

Если модель исследует национальную экономику, то ее называют закрытой, если учитывается воздействие международных экономических процессов (наличие иностранного сектора) модель именуют открытой.

По характеру отражения времени модели могут быть статические, динамические и сравнительной статистики.

В модели учитываются следующие типы взаимосвязей:

1. Поведенческие, учитывающие мотивации субъектов, их предпочтения
2. Технологические, отражающие технологические и организационно-технологические зависимости
3. Дефиниционные, выражающие понятия
4. Институциональные, отражающие зависимости, вытекающие из установленных в экономике норм, правил, традиций.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое макроэкономика?
2. Основные отличительные функции макроэкономики и статистики при взаимодействии?
3. Дать определение понятию «агрегирование».
4. Какие общенаучные методы исследования характерны для исследования макроэкономических процессов?
5. Что такое моделирование?
6. Какие типы взаимосвязей в моделях учитывают при макроэкономическом моделировании?

Тест для самопроверки

1. Предметом исследования макроэкономики является:
 - a) уровень безработицы в стране;
 - b) установление относительных цен на рынке факторов производства;
 - c) определение оптимального объема производства в условиях совершенной конкуренции.

2. Теория общего экономического равновесия была предложена:

- a) Смитом;
- b) Кейнсом;
- c) Вальрасом.

3. Дедуктивный метод – это:

- a) метод познания, предполагающий перенос свойств с известного явления или процесса на неизвестные;
- b) метод познания, предполагающий умозаключения от общего к частному;
- c) метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое.

4. Основными субъектами в макроэкономике являются:

- a) центральный банк;
- b) домохозяйства;
- c) отрасль;
- d) рынок товаров и услуг.

5. Какой метод анализа используется при изучении доходов граждан в условиях инфляции:

- a) статистический;
- b) сравнительный;
- c) нормативный.

6. Специфическим методом макроэкономики является:

- a) научное абстрагирование;
- b) дедукция и индукция;
- c) агрегирование.

7. Целью макроэкономической политики государства является:

- a) экономический рост;
- b) достижение полной занятости;
- c) поиск оптимального сочетания путей достижения различных макроэкономических целей.

8. Макроэкономическая модель создается для:

- a) отражения идеального функционирования экономики
- b) точного отражения процессов, протекающих в экономике;

- c) выявление принципиальных экономических связей;
- d) анализа влияния эндогенных переменных на экзогенные.

9. К основным макроэкономическим агентам относятся:

- a) предпринимательский сектор;
- b) государство;
- c) общественные организации;
- d) домохозяйства;
- e) заграница.

10. Верно ли утверждение: «Объектом изучения макроэкономики является регулирование денежного обращения»?

- a) да;
- b) нет.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.

8. Буга А.В., Куприн А.А., Финансовый менеджмент на предприятие в состоянии банкротства/ Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор) Издательство Астерион 2013
9. Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
10. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
11. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
12. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
13. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
14. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
15. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
16. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : КноРус, 2014. - 379 с..
17. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
18. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
19. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
20. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
21. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
22. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
23. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
24. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
25. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
26. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
27. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
28. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
29. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
30. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
31. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
32. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
33. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
34. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
35. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
36. Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
37. Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С

- 38.Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю.Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
- 39.Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).

Интернет ресурсы:

- 40.Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
- 41.Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eup.ru>
- 42.Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
- 43.Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru>Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 20. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

20.1. Основные теоретические концепции по вопросам регулирования макроэкономических процессов

Макроэкономика – это наука, которая изучает поведение экономики в целом или ее крупных совокупностей (агрегатов), при этом экономика рассматривается как единая сложная большая иерархически организованная система, как совокупность экономических процессов и явлений и их показателей.

Основными проблемами, которые изучает макроэкономика, являются:

1. Экономический рост и его темпы;
2. Экономический цикл и его причины;
3. Уровень занятости и проблема безработицы;
4. Общий уровень цен и проблема инфляции;
5. Уровень ставки процента и проблемы денежного обращения;
6. Состояние государственного бюджета и проблема финансирования дефицита.

Важность изучения макроэкономики заключается в том, что:

1. Она не просто описывает макроэкономические явления и процессы, но выявляет закономерности и зависимости между ними, исследует причинно-следственные связи в экономике;
2. Знание макроэкономических зависимостей и связей позволяет оценить существующую в экономике ситуацию и показать, что нужно сделать для ее улучшения, и, в первую очередь, что должно предпринять правительство;
3. Знание макроэкономики дает возможность предвидеть, как будут развиваться процессы в будущем.

20.2. Основные макроэкономические школы и важнейшие макроэкономические цели

Макроэкономика является постоянно развивающейся наукой. Особенно интенсивно макроэкономические исследования стали проводиться с середины нынешнего столетия. Необходимо отметить, что для макроэкономики характерна ярко выраженная концептуальность. Ни в одном разделе экономической теории мы не наблюдаем такого разнообразия

взглядов на одни и те же проблемы. В этой связи рассмотрим несколько макроэкономических теорий: классическая теория и кейнсианство.

Периодизация основных экономических школ		
Учение	Время появления	Представители
Меркантилизм	XVI—XVIII вв.	Т. Ман, А. Монкретьен де Ваттервилл, Г. Скаруффи, Д. Норе, Д. Юм
Школа физиократов	вторая половина XVIII в.	Основатель – Ф.Кенэ. Виктор де Мирабо, Дюпон де Неймур, Жак Тюрго.
Классическая политэкономия	конец XVIII в. — 30-е гг. XIX века	Адам Смит, Жан-Батист Сэй, Давид Рикардо, Томас Мальтус, Джон Стюарт Милль, Карл Маркс
Маржинализм	70-е гг. XIX века	К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас, А. Маршалл, Дж. Кларк, В. Парето
Математическая школа	Вторая половина XIX в.	Основатель — Л. Вальрас, В. Парето, У. Джевонс, Ф. Эджуорт, И. Фишер
Кейнсианство	Первая половина XX в.	Основатель – Джон Мейнард Кейнс
Монетаризм	1950-е годы	Основатель – М.Фридман

Рис. 42 Основные макроэкономические школы

Классическая школа. Основы данного мышления были заложены в произведениях А. Смита (1776), Ж.Б. Сэя (1803) и Д.С. Милля (1848). Классическая школа полагала, что свободные рынки сами приведут экономику к равновесию на рынке труда, т.е. к полной занятости, и эффективному распределению ресурсов и, соответственно, нет необходимости государственного вмешательства.

Кейнсианская школа. Она исходила из наличия определенной негибкости цен и, следовательно, несостоятельности рыночного механизма с точки зрения достижения макроэкономического равновесия (требует вмешательства государства в форме стабилизационной политики).

Важнейшими макроэкономическими целями являются: экономический рост, стабильный уровень цен, полная занятость и равновесный торговый баланс.

Экономический рост – количественное увеличение и качественное совершенствование общественного продукта и факторов производства. Экономический рост может быть:

1. Экстенсивным – когда производство увеличивается за счет простого наращивания факторов производства

2. Интенсивным – основывается на широком использовании высоко эффективных качественно-совершенных факторов производства

Развитие экономики носит циклический характер. Цикличность означает периодические колебания производства, занятости, уровня цен, когда подъем сменяется спадом экономической конъюнктуры.

Экономический цикл – это подъемы и спады в уровне экономической активности. Он представляет собой форму движения рыночной экономики и охватывает периоды времени от начала одного кризиса до начала другого (см. рис.43).

Экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Однако все они имеют одни и те же фазы:

Экономический цикл и его стадии

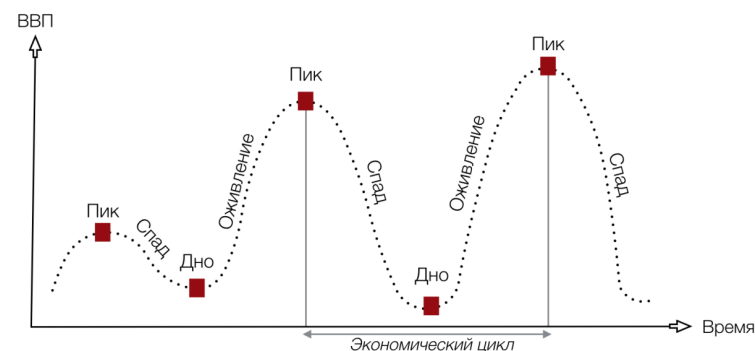


Рис. 43 Экономический цикл и его стадии

Первая фаза – кризис – определяющая фаза, когда наблюдается следующее:

1. Резкое сокращение объемов производства;
2. Рост безработицы
3. Сокращение спроса на предметы потребления, что дополнительно сокращает производство и раскручивает спираль кризиса;
4. Снижение уровня цен и доходов;
5. Повышается процентная ставка, что блокирует инвестиции в капитал.

Вторая фаза – депрессия – период, когда:

1. Производство и занятость достигают самого низкого уровня;
2. Происходит перемена ценовых ожиданий с понижательной тенденцией на стабильный уровень цен;

3. Формируются точки роста очередного цикла.

Третья фаза – оживление – когда уровень производства повышается, а занятость возрастает вплоть до полной занятости; происходит повышение уровня текущих доходов, что способствует понижению склонности к сбережению физических лиц и повышается склонность к потреблению. Как следствие понижается процентная ставка, что ведет к увеличению инвестиций в основной капитал.

Четвертая фаза – пик – часть цикла, когда в экономике господствует полная занятость (сверхзанятость) и производство работает на полную мощность. Экономика достигает максимума деловой активности. В этой фазе уровень цен и процентная ставка повышаются, а объем инвестиций снижается.

Виды экономических циклов:

1. Короткие циклы – в этот период происходит перепрофилирование производства, создается новая структура экономики – период от 1 до 3 лет.
2. Большие циклы – длинные волны по Кондратьеву – носят международный характер и вызваны следующими причинами:
 - изменениями техники и технологии
 - войнами и революциями
 - колебаниями добычи золота
 - вовлечением новых территорий в орбиту мирового хозяйства.

Занятость – это общественно-полезная деятельность, предполагающая участие населения в трудовой деятельности, приносящая им заработную плату. Различают полную занятость, когда наблюдается практически полное обеспечение трудоспособного населения рабочими местами, и частичная занятость.

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы не занято полезным трудом.

Уровень безработицы – это процент безработной части экономически активного населения, определяемый как отношение числа безработных к трудоспособному населению (к составу рабочей силы).

Различают несколько форм безработицы: естественная, вынужденная, действительная и фиктивная.

Естественная – нормальное (естественное) состояние рынка труда (6-8%). Естественным называют такой уровень, при котором факторы повышающие (понижающие) заработную плату находятся в равновесии. Естественная безработица может быть 3 видов:

1. Фрикционная (добровольная) – обусловлена тем, что на рынке труда всегда имеется некоторый уровень безработицы, связанный с перемещением людей из одной местности в другую;
2. Структурная – вызывается избытком рабочей силы в одной отрасли и недостатком в другой;
3. Циклическая – возникает в условиях спада производства, когда падает спрос на рабочую силу, снижается во время роста экономики и повышается во время кризисов.

Вынужденная – когда ее уровень превышает естественный уровень и может быть 4 видов:

1. Технологическая – обусловлена изменением спроса на рабочую силу под влиянием НТП;
2. Региональная – формируется под воздействием исторических, демографических, социальных и психологических особенностей региона;
3. Сезонная – обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей;
4. Скрытая – когда люди частично не работают, хотя официально считаются занятыми (неполный рабочий день).

Действительная – когда трудоспособный гражданин желает работать, но не может найти место на рынке труда

Фиктивная – человек не желает работать по тем или иным причинам.

Рынок труда – совокупность учреждений, обслуживающих трудоустройство, подготовку, переподготовку кадров и поддержку неработающих.

Виды рынка труда:

1. Конкурентный – характеризуется большим количеством фирм, нанимающих рабочую силу; при этом ни продавцы, ни покупатели не способны влиять на условия купли-продажи рабочей силы (труда);
2. Монополистический – отличается тем, что на рынке труда имеется один покупатель;
3. Профсоюзный – предполагает коллективную продажу рабочей силы через профсоюзы;
4. Внешний – предполагает профессиональную подготовку и переподготовку кадров;
5. Внутренний – предполагает движение кадров внутри фирмы по горизонтали и по вертикали.

Инфляция – это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением; представляет собой устойчивое повышение общего уровня цен, сопровождающееся обесцениванием денежных знаков.

Дефляция – обратный процесс, когда денег становится слишком мало и цены падают.

Причины инфляции:

1. Внутренние - отставание производства от роста платёжеспособного спроса; монополизм; неправильная денежная политика государства; бюджетный дефицит; чрезмерная эмиссия денег; нерациональная структура экономики; опережающий рост з/п по сравнению с ростом производительности труда;
2. Внешние - хроническое отставание производства (P) от потребителя (D); вовлечение в мировую торговлю.

Типы инфляции. В зависимости от темпов роста цен различают 3 типа инфляции:

1. Умеренная – темп роста до 10% в год
2. Галопирующая – предполагает рост цен до 200% в год
3. Гиперинфляция – рост цен свыше 200% в год и 50% в месяц

Формы инфляции: открытая – непосредственный рост общего уровня цен.

Виды открытой инфляции:

1. Инфляция спроса – результат избыточного спроса; причиной является недостаток или отсутствие резервов факторов производства для удовлетворения растущего спроса;
2. Инфляция издержек – результат роста цен за счет увеличения издержек на единицу продукции;
3. Подавленная инфляция – означает скрытый рост цен, сопровождающийся исчезновением товара с прилавка.

Чтобы понять влияние инфляции на перераспределение реального дохода и богатства, необходимо определить разницу между номинальным и реальным доходом.

Номинальный доход – количество денег, которое человек получает в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли.

Реальный доход – количество товаров и услуг, которое можно купить на сумму номинального дохода.

$$P_{\text{доход}} = N_{\text{доход}} - \text{уровень цен}$$

Валютный (обменный) курс – количественное соотношение одной национальной денежной единицы других стран.

Свободно конвертируемая валюта – реальные мировые деньги, которые с готовностью можно обменять на местные денежные единицы

Вопросы для самопроверки

1. Назовите основные проблемы макроэкономики?
2. Суть классической концепции регулирования экономики?
3. Что такое экономический рост?
4. Какие фазы имеют экономические циклы? Кратко опишите их.
5. Какие есть виды экономических циклов?
6. Кратко опишите виды естественной безработицы.
7. Что такое инфляция? Какие есть причины инфляции?

Тест для самопроверки

1. Что согласно кейнсианской доктрине, определяет совокупный спрос?
 - a) размер заработной платы;
 - b) объем производства продукции;
 - c) количество необходимых ресурсов.
2. В каких годах XX в. в США возник монетаризм?
 - a) в 30х гг.;
 - b) в 50х гг.;
 - c) в 90х гг.;
 - d) в 70х гг.
3. Что относил сам Дж.М. Кейнс к теоретическим источникам своей системы?
 - a) экономическое учение меркантилистов;
 - b) экономические взгляды Т. Мальтуса;
 - c) некоторые элементы из концепции противокризисной политики К. Викаля;
 - d) все ответы верны.
4. В Кейнсианской теории равновесный уровень ВНП это:
 - a) такой уровень ВНП, при котором фактические расходы равны планируемым;
 - b) такой уровень ВНП, при котором национальный продукт и планируемые расходы равны;
 - c) такой уровень ВНП, при котором сбережения и планируемые чистые инвестиции равны;

- d) такой уровень ВВП, когда все перечисленные равенства выполняются и все отмеченное выше справедливо;
- e) такой уровень ВВП, при котором фактические расходы равны сбережениям.

5.Макроэкономические цели состоят в обеспечении:

- a) стабильного уровня производства;
- b) стабильного уровня цен;
- c) высокого уровня занятости;
- d) равновесного внешнеторгового баланса;
- e) все ответы верны

6.Какие фазы есть в экономическом цикле:

- a) кризис;
- b) оживление;
- c) депрессия;
- d) пик;
- e) застой

7.Какая причина не относится к большим циклам, которые носят международный характер?

- a) войны и революции;
- b) колебания добычи золота;
- c) изменения техники и технологии;
- d) перепрофилирование производства.

8.Основными методами борьбы с инфляцией являются:

- a) денежное обращение
- b) денежная реформа и антиинфляционная политика
- c) безналичное обращение

9.По степени проявления инфляция бывает:

- a) галопирующая, ползучая, гиперинфляция
- b) административная, инфляция издержек
- c) инфляция спроса, инфляция предложения

10.Гиперинфляция - это инфляция, при которой прирост цен составляет:

- a) 40% в год
- b) 80% в год

- c) 100% и более в год

11.Разграничьте внешние причины инфляции:

- a) дефицит госбюджета, связанный с ростом правительственных расходов и покрываемый за счет денежной эмиссии;
- b) высокие непроизводительные расходы государства в ВПК, создающие дополнительный платежеспособный спрос со стороны занятых в нем;
- c) несовершенство конкуренции и монополизация рынка, создающая возможность сокращать предложение и повышать цены;
- d) инфляционные ожидания (ажитажный спрос).

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Буга А.В., Куприн А.А., Финансовый менеджмент на предприятие в состоянии банкротства/ Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор) Издательство Астерион 2013
9. Куприн А.А , Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С

10. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
11. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
12. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
13. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
14. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
15. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
16. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
17. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. — 311 с.
18. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. — 432 с.
19. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
20. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
21. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
22. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
23. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
24. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
25. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
26. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
27. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
28. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
29. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасьян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
30. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
31. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
32. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
33. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
34. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
35. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
36. Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
37. Куприн А.А , Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
38. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю.Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
39. Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).

Интернет ресурсы:

- 40. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
- 41. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
- 42. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
- 43. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 21. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МЕТОДЫ ИХ РАСЧЕТА

21.1. Валовой национальный продукт (ВНП) и его виды

Валовой национальный продукт (ВНП) – макроэкономический показатель, представляющий собой рыночную совокупную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в течение года с помощью факторов производства, находящихся в собственности граждан данной страны, не только внутри страны, но и за рубежом.

При исчислении ВНП не вычитается потребление основного капитала (амортизация). Термин «национальный» - о продукции, изготовленной в рамках всей национальной экономики.

При характеристике ВНП имеется в виду конечное производство товаров: исключаются все промежуточные товары, используемые для производства конечных товаров. Не все товары, произведенные в данном отрезке времени, могут быть проданы: некоторые из них пополняют запасы. Любой прирост запасов должен быть учтен при процессе подсчета величины ВНП. С помощью ВНП измеряют всю текущую продукцию, независимо от того, продана она или нет.



Рис. 44 Методы расчета ВНП

При расчете ВНП исключаются все непроектные сделки, то есть сделки, не способствующие увеличению количества произведенной

продукции. Сюда относятся финансовые сделки (трансферные платежи, ценные бумаги).

Существуют три метода измерения ВВП. Первый метод означает взгляд на ВВП, как на сумму всех расходов, необходимых для того, чтобы выкупить на рынке весь объем производства. Это метод определения ВВП по расходам. Другой метод предполагает взгляд на ВВП с точки зрения дохода, полученного в процессе производства ВВП. (см .рис.45). Третий метод основан на суммировании добавленной стоимости

Первые два метода исчисления ВВП

Подсчет ВВП по сумме расходов	Подсчет ВВП по сумме доходов
Потребительские расходы домашних хозяйств (С)	Расчеты и платежи, не связанные с выплатой дохода
+	+
Инвестиционные расходы бизнеса (I)	Заработная плата
+	+
Государственные закупки товаров и услуг (G)	Рентные платежи
+	+
Чистый экспорт (X_n)	Процент
	+
	Прибыль

Рис. 45 Методы исчисления ВВП

Расчет ВВП по сумме расходов:

1. Потребительские расходы домашних хозяйств (С) включают расходы на предметы потребления длительного пользования, на товары текущего потребления, а также потребительские расходы на услуги.
2. Инвестиционные расходы бизнеса (I) включают три компонента: все конечные покупки машин, оборудования и станков предпринимателями; все строительство, включая и жилищное; изменение запасов (увеличение запасов является в действительности не потребленным продуктом, а это есть не что иное, как инвестиции).
3. Государственные закупки товаров и услуг (G) – это группа расходов государства на конечную продукцию предприятий и на все прямые покупки ресурсов, в особенности рабочей силы со стороны государства. Однако она исключает все государственные трансферные платежи (все виды платежей по социальному страхованию, пенсионному обеспечению, пособия по безработице и иные виды пособий). Подобные расходы не отражают увеличения текущего

производства.

4. Чистый экспорт (X_n) представляет собой величину, на которую экспорт превышает импорт.

Четыре категории расходов включают все возможные типы расходов, где с их помощью измеряется рыночная стоимость годового производства или ВВП.

Расчет ВВП по сумме доходов. К расходам и платежам, не связанным с выплатой дохода, относятся:

1. Отчисления на потребление капитала (амортизационные отчисления), которые снижают прибыль предприятий.
2. Косвенные налоги на бизнес (налог с продаж, акцизы, налог на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины). Предприятия рассматривают их как издержки производства.

Самая крупная категория доходов – заработная плата, которая выплачивается бизнесом и государством тем, кто предлагает свой труд. К ней относятся также дополнения к заработной плате. Эти надбавки к заработной плате представляют собой часть издержек предпринимателей и, таким образом, рассматриваются как компонент общих затрат предприятия на выплату заработной платы.

Рентные платежи – доходы, получаемые домовладельцами, обеспечивающими экономику ресурсами собственности.

Процент относится к выплатам денежного дохода частного бизнеса поставщикам денежного капитала.

Прибыль – компонент, подразделяющийся на прибыль, получаемую частными собственниками, и прибыль предприятий. В последнем прибыль распределяется в виде дивидендов между акционерами. Кроме того, часть этой прибыли получает государство в форме налога на прибыль предприятий. Оставшаяся часть нераспределенной прибыли предприятия инвестируется в производство.

Третий метод подсчета ВВП основан на суммировании добавленной стоимости на каждой стадии производства конечного продукта во всех отраслях экономики.

Добавленная стоимость – разность между рыночной стоимостью продукции, произведенной предприятием, и суммой, уплаченной другим предприятием за приобретенную у них промежуточную продукцию (материалы, заготовки).

ВВП является двухфакторным показателем, который одновременно содержит информацию как о физическом (материальном) объеме созданных конечных продуктов, так и о ценовом (денежном) объеме.

Оценка ВВП за период времени дает возможность судить о динамике экономики. Однако рост ВВП не всегда свидетельствует о прогрессе в развитии. Дело в том, что ВВП — это ценовой показатель, т.е. он зависит от уровня цен.

Ценовой объем ВВП позволяет использовать принцип сопоставимости различных макроэкономических результатов. Проблема измерения ВВП заключается в том, что цены под воздействием факторов макроэкономической конъюнктуры непрерывно изменяются. Таким образом, существует динамика цен как следствие изменений в экономике. Поэтому в экономической теории и практике выделяют номинальный и реальный ВВП.

Номинальный ВВП – это стоимость объема производства в каждом году, исчисленная в рыночных ценах этого года. Рассчитывается путем суммирования стоимостных объемов производства (цены, умноженной на количество) всех миллионов товаров и услуг, произведенных в экономике. Величина номинального ВВП может изменяться под влиянием как динамики физического объема производства, так и динамики уровня цен.

Реальный ВВП измеряет стоимость всей произведенной продукции в ценах базового года и является основным показателем физического объема производства. Когда повышается реальный ВВП, это свидетельствует о том, что совокупный объем производства вырос, т.е. произведено больше товаров и услуг.

Следовательно, динамика реального ВВП более точно отражает изменения в производстве товаров и услуг, нежели это делает показатель номинального ВВП. Корректировка реального ВВП осуществляется по формуле:

$$\text{Реальный ВВП} = \text{Номинальный ВВП} / \text{Индекс цен}$$

Если величина индекса цен меньше единицы, то происходит корректировка номинального ВВП в сторону увеличения, которая называется инфлированием. Если величина индекса цен больше единицы, то происходит дефлирование – корректировка номинального ВВП в сторону снижения. На величину номинального ВВП оказывают влияние два процесса:

1. Динамика реального объема производства;
2. Динамика уровня цен.

Уровень динамики цен определяется с помощью специального относительного показателя, именуемого индексом цен.

Валовой национальный доход (ВНД) — это совокупная ценность всех товаров и услуг, произведенных в течение года на территории государства (то есть валовой внутренний продукт, ВВП), плюс доходы, полученные гражданами и организациями страны из-за рубежа, минус доходы,

вывезенные из страны иностранными гражданами и организациями. Один из ключевых показателей экономического развития.

ВНД страны может быть существенно меньше, чем ВВП, если значительная часть получаемых в стране доходов вывозится из неё иностранными компаниями или гражданами. Наоборот, если граждане данной страны владеют большим количеством ценных бумаг иностранных компаний или правительств и получают по ним доходы, то ВНД окажется больше, чем ВВП. Однако для большинства стран мира показатели ВВП и ВНД различаются незначительно и зачастую считаются взаимозаменяемыми.

Валовой национальный доход на душу населения — это ВНД, деленный на среднегодовую численность населения страны. Этот показатель даёт представление о количестве произведенных товаров и услуг, приходящихся в среднем на одного жителя государства, или, иными словами, о том, сколько получил бы каждый житель страны, если бы весь годовой национальный доход был распределён между всеми гражданами страны поровну. ВНД на душу населения также называют «доход на душу населения» или «душевой доход».

Индекс ВНД на душу населения является одним из базовых в международной статистике. Этот показатель часто понимается как индекс уровня жизни или благосостояния в государстве или регионе, однако он является лишь приблизительной мерой благосостояния населения той или иной страны, так как он не учитывает ряд важных факторов, в частности:

1. Не показывает, насколько равномерно или неравномерно распределяются доходы между гражданами страны
2. Не учитывает ущерб, наносимый производством природным ресурсам и окружающей среде.
3. Не учитывает неоплачиваемую работу, выполняемую в домашнем хозяйстве или на общественных началах, а также все производство в теневой экономике, которое может достигать весьма значительных объёмов.
4. Придаёт равное значение как полезным, так и вредным для общества продуктам, игнорируя в то же время ценность, которую имеет для человека свободное время или свобода.

Потенциальный валовой национальный продукт - максимально возможный уровень производства в стране при полном использовании всех имеющихся ресурсов. Производственный потенциал экономики зависит от численности рабочей силы и среднего уровня производительности труда, который в свою очередь зависит от уровня технологического развития, величины запасов основного капитала на одного работника и капиталоемкости.

Потенциальный ВВП взаимодействует с совокупным спросом и определяет уровень реального ВВП. Если совокупный спрос не достигает уровня потенциального ВВП в какой-либо момент времени, тогда уровень реального ВВП будет равен уровню совокупного спроса, в результате чего образуется дефляционный разрыв между реальным и потенциальным ВВП.

Однако, при высоком уровне совокупного спроса потенциальный ВВП ограничивает рост реального объема производства, при этом дополнительный совокупный спрос, превышающий уровень потенциального ВВП, образует инфляционный разрыв.

21.2. Дефлятор валового национального продукта

Дефлятор - коэффициент, используемый для пересчета экономических показателей, исчисленных в денежном выражении, с целью приведения их к уровню цен предыдущего периода. Численно равен индексу роста цен.

Фактически он равен отношению номинального ВВП к реальному в текущем периоде. Дефлятор ВВП для определенного года говорит об отношении совокупной цены на товары в текущем году к совокупной цене аналогичного набора товаров в базовом году

Таким образом, дефлятор ВВП или индекс цен ВВП может быть использован для того, чтобы инфлировать (повысить денежное выражение ВВП с учетом динамики цен) или дефлировать (понизить денежное выражение ВВП с учетом динамики цен) показатель номинального ВВП. Таким образом:

$$Y_r = \frac{Y_n}{def}; \quad Y_n = Y_r \times def; \quad def = \frac{Y_n}{Y_r},$$

где,

Y_r – реальный ВВП;

Y_n – номинальный ВВП;

def – дефлятор ВВП или индекс цен ВВП.

Введение понятия дефлятора ВВП позволяет выделить в составе номинального ВВП две части: одна характеризует количество произведенной продукции, другая – цены произведенной продукции. Дефлятор ВВП показывает изменение цены единицы продукции в отчетном году по отношению к базисному году.

21.3. Основные макроэкономические показатели

Индекс потребительских цен, рассчитываемый для неизменного набора товаров, получил название индекса Ласпейраса и вычисляется по следующей формуле:

$$ИПЦ_L = \frac{P_t q_b}{P_b q_b},$$

где

P_t – цена текущего года;

P_b – цена базисного года;

q_b – количество товара базисного года.

Этот индекс учитывает цены импортных товаров и не учитывает возможности замены более дорогих товаров более дешевыми, то есть происходит недооценка возможного изменения товарной структуры.

Индекс, рассчитываемый для изменяющегося набора, то есть учитывающий возможность взаимного замещения товаров, называется индексом Пааше и вычисляется по формуле:

$$ИПЦ_P = \frac{P_t q_t}{P_b q_t},$$

где:

q_t – объем продукции текущего года.

Иногда этот индекс называют индексом цен производителей, где в качестве весов цен берется количество товаров и услуг, произведенных в текущем году. Индекс же оптовых товаров представляет собой типичный набор товаров, приобретаемым фирмами, и исчисляется как отношение цены набора товаров фирмами в текущем году к ее цене в базисном году.

В индексе Пааше не отражается происходящее при этом снижение уровня благосостояния. Формула Фишера устраняет недостатки обоих индексов:

$$I_f = \sqrt{I_L I_P} \quad \text{Или} \quad I_f = \sqrt{\frac{P_t q_b}{P_b q_b} \times \frac{P_t q_t}{P_b q_t}}$$

Таким образом, индекс Фишера, получивший широкое применение в последние годы, представляет собой среднегеометрическое значение из индексов Ласпейраса и Пааше.

Вопросы для самопроверки

1. Дать определение понятию «валовой национальный продукт».
2. В чем заключается отличие реального ВВП от номинального?

3. В чем заключается функция индекса Ласпейраса?
4. Что такое дефлятор?
5. Какие факторы не учитывает индекс ВНД?
6. Какие есть методы исчисления ВВП? Кратко описать.
7. Для чего может быть использован индекс цен ВВП
8. Что такое потенциальный ВВП
9. Какие два процесса оказывают влияние на величину номинального ВВП

Тест для самопроверки

1. Номинальный ВВП представляет собой стоимость товаров и услуг, измеренную:
 - a) в ценах предшествующего периода;
 - b) в реальных ценах;
 - c) в текущих ценах.
2. Дефлятор ВВП:
 - a) уменьшается при ускорении инфляции;
 - b) равен отношению реального ВВП к номинальному;
 - c) равен отношению номинального ВВП к реальному.
3. Какие элементы характеризуют процесс подсчета ВВП по сумме расходов:
 - a) потребительские расходы домашних хозяйств, инвестиционные расходы бизнеса, государственные закупки товаров и услуг, чистый экспорт;
 - b) расчеты и платежи, не связанные с выплатой дохода, заработная плата, рентные платежи, процент, прибыль;
 - c) чистый экспорт, таможенные пошлины, рентные платежи, затраты на закупки.
4. Какому нижеприведенному понятию эквивалентно понятие «валовый национальный доход»:
 - a) валовый внутренний продукт;
 - b) валовый национальный продукт;
 - c) индекс потребительских цен.
5. Что не относится к расходам и платежам, не связанным с выплатой дохода:
 - a) рентные платежи;
 - b) отчисления на потребление капитала;

- c) акцизы.

6. При взаимодействии потенциального ВВП с совокупным спросом определяется уровень:
 - a) совокупный ВВП;
 - b) реальный ВВП;
 - c) номинальный ВВП.

7. Какой из указанных ниже доходов или расходов не учитывается при подсчете ВВП данного года?

- a) арендная плата за сдачу квартиры;
- b) покупка облигаций автомобильной компании;
- c) рост запасов компании;
- d) заработная плата прислуги.

8. ВВП, рассчитанный по потоку расходов, и ВВП, рассчитанный по потоку доходов соотносятся следующим образом:

- a) ВВП по доходам равен ВВП по расходам;
- b) ВВП по доходам больше ВВП по расходам зависит от темпов инфляции за рассматриваемый период;
- c) все ответы верны.

9. Если объем номинального ВВП возрос больше, чем повысились цены, то:

- a) реальный объем ВВП сократился;
- b) реальный объем ВВП не изменился;
- c) информация не позволяет определить динамику реального ВВП;
- d) реальный объем ВВП увеличился.

10. Какой компонент не входит в состав ВВП, исчисленного по расходам:

- a) разность экспорта и импорта;
- b) личные потребления;
- c) государственные закупки;
- d) заработная плата.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.

2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Буга А.В., Куприн А.А., Финансовый менеджмент на предприятие в состоянии банкротства/ Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор) Издательство Астерион 2013
9. Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
10. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
11. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
12. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
13. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
14. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
15. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197

16. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : КноРус, 2014. - 379 с..
17. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
18. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
19. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
20. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
21. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
22. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
23. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.]— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
24. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
25. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
26. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
27. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
28. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
29. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
30. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.

31. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
32. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
33. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
34. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
35. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
36. Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
37. Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
38. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю. Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
39. Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).

Интернет ресурсы:

40. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
41. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
42. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
43. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 22. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ С ДРУГИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

22.1. Способы определения валового национального продукта

Простая модель кругооборота доходов показывает, что ВВП можно подсчитать различными способами:

1. Суммированием всех расходов на покупку произведенных в данном году товаров или услуг
2. Суммированием всех доходов от производства всего объема продукции данного года.

Эти способы можно представить тождественным уравнением объема расходов на покупки товаров равному денежному доходу, полученному произведенному в данном году от производства продукции данного года (см. рис. 46).

Модель кругооборота дохода и продукта в национальной экономике.

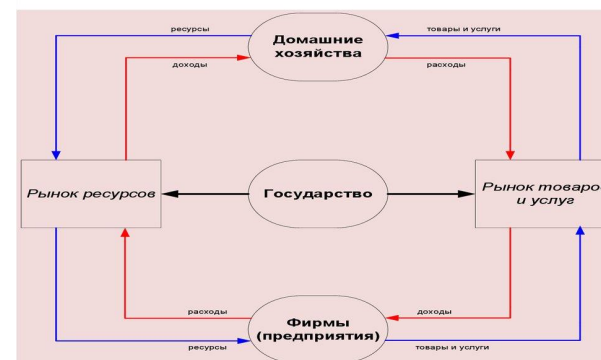


Рис. 46 Модель кругооборота доходов в национальной экономике

Купля, то есть расходование денег, и продажа, то есть получение денег, представляют собой в сущности две стороны одной и той же сделки. То, что потрачено на производство продукции, является доходом для тех, кто вложил свои человеческие и материальные ресурсы в производство данного продукта и его реализацию на рынке.

Данное тождество верно и для экономики в целом. Отношение любых двух переменных остается неизменным, если обе переменные одновременно

удваиваются или уменьшаются вдвое, то есть отношение не зависит от факторов, которые приводят к увеличению или уменьшению обеих переменных.

ВВП, подсчитанный по расходам, представляет собой сумму расходов всех макроэкономических агентов, поскольку в данном случае мы учитываем, кто выступил конечным потребителем произведенных в экономике товаров и услуг, кто израсходовал средства на их покупку.

При подсчете ВВП по расходам суммируются:

1. Расходы домохозяйств (потребительские расходы), которые обозначаются буквой С (consumption spending);
2. Расходы фирм (инвестиционные расходы), обозначаемые буквой I (investment spending);
3. Расходы государства (государственные закупки товаров и услуг), которые обозначаются буквой G (government spending);
4. Расходы иностранного сектора (расходы на чистый экспорт), обозначаемые X_n (net export).

22.2. Потребительские, инвестиционные, государственные расходы и расходы внешнеэкономического сектора

Потребительские расходы (consumption spending – С) – это расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг В развитых странах они составляют от 2/3 до 3/4 совокупных расходов и включают:

1. Расходы на текущее потребление, т.е. на покупку товаров краткосрочного пользования;
2. Расходы на товары длительного пользования, т.е. товары, служащие более одного года;
3. Расходы на услуги

Таким образом:

Потребительские расходы – расходы домохозяйств на текущее потребление + расходы на товары длительного пользования (за исключением расходов домохозяйств на покупку жилья) + расходы на услуги.

Инвестиционные расходы (investment spending – I) – это расходы фирм и на покупку инвестиционных товаров. Под инвестиционными товарами понимаются товары, увеличивающие запас капитала. Инвестиционные расходы включают:

1. Инвестиции в основной капитал, которые включают в себя расходы фирм:
 - на покупку оборудования;

- на промышленное строительство (промышленные здания и сооружения);
2. Инвестиции в жилищное строительство, равное расходам домохозяйств на покупку жилья;
 3. Инвестиции в запасы (товарно-материальные запасы) включают в себя:
 4. Запасы сырья и материалов, необходимые для обеспечения непрерывности процесса производства;
 5. Незавершенное производство, что связано с технологией производственного процесса;
 6. Запасы готовой (производственной фирмой), но еще не проданной продукции.

Инвестиции в основной капитал и инвестиции в жилищное строительство составляют фиксированные инвестиции (fixed investment).

Инвестиции в запасы (inventory investment) представляют собой изменяющуюся часть инвестиций, и при подсчете по расходам в ВВП включается не величина запасов, а изменение запасов, которое произошло в течение года.

Если величина запасов увеличилась, то ВВП увеличивается на соответствующую величину, поскольку это означает, что в данном году были сделаны дополнительные инвестиции, увеличившие запасы. Если величина запасов уменьшилась, что означает, что в данном году была продана продукция, произведенная и пополнившая запасы. Если величина запасов уменьшилась, что означает, что в данном году была продана продукция, произведенная и пополнившая запасы в предыдущем году, следовательно, ВВП данного года следует уменьшить на величину сокращения запасов. Таким образом, инвестиции в запасы могут быть как положительной, так и отрицательной величиной.

Таким образом, в системе национальных счетов под инвестициями понимаются только расходы на покупку инвестиционных товаров (оборудования и сооружений). Поэтому к инвестициям в системе национальных счетов не относится покупка акций и облигаций (поскольку это означает лишь передачу прав собственности на уже существующие активы), антиквариата, произведений искусства (так как перепродажа уже существующих активов), иностранной валюты и т.п.

При подсчете ВВП по расходам под инвестициями понимаются валовые внутренние частные инвестиции.

Валовые инвестиции (gross investment) представляют собой совокупные инвестиции, включающие в себя как воспитательные инвестиции (амортизацию)(depreciation), так и чистые инвестиции (net investment):

$$I_{\text{gross}} = A + I_{\text{net}}$$

Такое деление инвестиций связано с особенностями функционирования основного капитала. Дело в том, что в процессе своего использования основной капитал изнашивается, «потребляется» и требует замены, «восстановления» износа. Та часть инвестиций, которая идет на возмещение износа основного капитала носит название восстановительных инвестиций или амортизаций.

Чистые инвестиции – это дополнительные инвестиции, увеличивающие размеры капитала фирм. Значение чистых инвестиций состоит в том, что они являются основой расширения производства, роста объема выпуска.

Если в экономике есть чистые инвестиции $I_{\text{net}} > 0$, т.е. валовые инвестиции превышают амортизацию (восстановительные инвестиции), $I_{\text{gross}} > A$, то это означает, что в каждом следующем году реальный объем производства будет больше, чем в предыдущем. Если валовые инвестиции равны амортизации $I_{\text{gross}} = A$ т.е. $I_{\text{net}} = 0$, то это ситуация так называемого «нулевого» роста, когда в экономике в каждом следующем году производится столько же, сколько в предыдущем.

Если же чистые инвестиции отрицательны $I_{\text{net}} < 0$, то в экономике не обеспечивается даже возмещение износа капитала $I_{\text{gross}} < A$. Это «падающая» экономика, т.е. экономика, находящаяся в состоянии глубокого кризиса.

Чистые инвестиции = чистые инвестиции в основной капитал + чистые инвестиции в жилищное строительство + инвестиции в запасы.

Валовые инвестиции = чистые инвестиции + амортизация (стоимость потребленного капитала)

В инвестиционные расходы в системе национальных счетов включаются только частные инвестиции, т.е. инвестиции частных фирм (частного сектора), и не включаются государственные инвестиции, которые являются частью государственных закупок товаров и услуг.

Следует также иметь в виду, что в этом компоненте совокупных расходов учитываются только внутренние инвестиции.

Третий элемент совокупных расходов – государственные закупки товаров и услуг, которые включают:

1. Государственное потребление
2. Государственные инвестиции

Следует отличать понятия «государственных закупок товаров и услуг» и «государственных расходов». Последнее понятие включает в себя также трансфертные платежи и выплаты процентов по государственным

облигациям, которое не учитывается в ВВП, поскольку не являются ни товаром, ни услугой и предоставляются не в обмен на товары и услуги.

Последним элементом совокупных расходов является чистый экспорт. Он представляет собой разницу между доходами от экспорта (export) и расходами по импорту (import) страны и соответствует сальдо торгового баланса:

$$X_n = E_x - I_m$$

ВВП по расходам = потребительские расходы (C) + валовые инвестиционные расходы (I_{gross}) + государственные закупки (G) + чистый экспорт (X_n)

22.3. Определение валового внутреннего продукта по доходам

Вторым способом расчета ВВП является распределительный метод или метод расчета по доходам. В этом случае ВВП рассматривается как сумма доходов собственников экономических ресурсов, т.е. домохозяйств (сумма доходов национальных факторов и доходов иностранных факторов).

Национальными факторными доходами являются:

1. Заработная плата и жалование, представляющая собой доход от фактора «труд», т.е. оплату услуг труда и включающая все формы вознаграждения за труд и выплачиваемая частными фирмами. Заработную плату получают рабочие, а жалование – служащие. Следует иметь в виду, что жалование государственных служащих не включается в этот показатель, поскольку он выплачивается из средств государственного бюджета и является результатом перераспределения национального дохода;
2. Арендная плата или рента – доход от фактора «земля» и включающая в себя платежи, полученные владельцами недвижимости. При этом, если домовладелец не сдает в аренду принадлежащие ему помещения, то в системе национальных счетов при подсчете по доходам в ВВП учитываются доходы, которые мог бы получать этот домовладелец, если бы он представлял эти помещения в аренду. Подобные временные доходы носят название «условно начисленной арендной платы» и включаются в общую сумму рентных платежей;
3. Процентные платежи или процент, являющиеся доходом от фактора «капитал» и включающие все выплаты, которые делают частные фирмы домохозяйствам за пользование капиталом. Поэтому в сумму процентных платежей включаются проценты, выплаченные по

облигациям частных фирм, но не включаются проценты, выплаченные по облигациям частных фирм, но не включаются проценты, выплаченные по государственным облигациям, поскольку государственные облигации выпускаются не с производственными целями, а с целью финансирования дефицита государственного бюджета;

4. Прибыль, т.е. доход от фактора «предпринимательские способности». В системе национальных счетов прибыль делится на две части в соответствии с различиями в организационно-правовых формах фирм:

- прибыль некорпоративного сектора экономики, включающего единоличные (индивидуальные) фирмы и партнерства. Этот вид прибыли носит название «доходы собственников».
- прибыль корпоративного сектора экономики, основанного на акционерной форме собственности (акционерном капитале). Этот вид прибыли называется «прибыль корпораций».

Прибыль корпорации делится на три части:

1. Налог на прибыль корпораций (выплачиваемый государству);
2. Дивиденды (распределяемая часть чистой прибыли), которые корпорация выплачивает акционерам;
3. Нераспределенная прибыль корпораций, остающаяся после расчетов фирмы с государством и владельцами акций и служащая одним из внутренних источников финансирования чистых инвестиций, что является для корпорации основой для расширения производства, а для экономики в целом – экономического роста.

Сумма национальных факторных доходов представляет собой национальный доход.

Кроме национальных факторных доходов, в ВВП, подсчитанный методом потока доходов, включается два элемента, являющиеся подходными платежами, но не являющиеся доходами собственников экономических ресурсов.

Первыми такими элементами выступают косвенные налоги на бизнес. Налог – это принудительная выплата домохозяйством или фирмой определенной суммы денег государству не в обмен на товары и услуги. Налоги делятся на прямые и косвенные. К прямым относятся налоги на доход, наследство, имущество. Налогоплательщик и налогоноситель при этом является одним и тем же агентом.

Косвенные налоги – это часть цены товара или услуги. Особенностью косвенных налогов является то, что их оплачивает покупатель товара или услуги, а выплачивает государству фирма, которая их произвела. Таким

образом, налогоплательщик и налогоноситель в этом случае – разные экономические агенты.

Поскольку ВВП – это стоимостной показатель, то, как в цену любого товара, в него включаются косвенные налоги, которые при подсчете ВВП необходимо добавить к сумме факторных доходов. Хотя налоги являются доходом государства, они не включаются в сумму факторных доходов, поскольку государство, являясь макроэкономическим агентом, не является собственником экономических ресурсов.

Еще одним элементом, который следует учитывать при подсчете ВВП по доходам является амортизация, поскольку она также включается в цену любого товара.

Добавив к национальному доходу косвенные налоги и стоимость потребленного капитала, мы получим валовой национальный продукт. Чтобы от ВВП перейти к ВВП, необходимо добавить чистый доход (объем продукции), созданный (заработанный) иностранными факторами производства на территории данной страны (ЧДИФ).

ВВП по доходам = заработная плата + арендная плата + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций + косвенные налоги + амортизация + чистый доход иностранных факторов.

22.4. Национальный доход, фонды накопления и потребления

Соотношение показателей в системе национальных счетов. Как уже отмечалось, основными показателями в СНС выступают три показателя совокупного продукта: валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), чистый внутренний продукт (ЧВП) и три показателя совокупного дохода: национальный доход (НД), личный доход (ЛД) и располагаемый личный доход (РЛД).

Содержательное отличие ВНП от ВВП уже было рассмотрено ранее. Величин ВНП отличается от величины ВВП на величину чистого дохода иностранных факторов (ЧДИФ):

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} - \text{ЧДИФ}$$

Так как величина чистого дохода иностранных факторов представляют собой разницу между доходами, заработанными иностранцами с помощью принадлежащих им факторов производства в данной стране и доходами, заработанными гражданами данной страны с помощью принадлежащих им факторов производства в других странах, то эта разница может быть как положительной величиной (если иностранные граждане получили в данной стране доходов больше, чем граждане данной страны получили доходов за

рубежом, тогда ВВП больше ВВП), так и отрицательной величиной (если граждане данной страны получили в других странах доходов больше, чем иностранцы в данной стране, и в этом случае ВВП больше ВВП).

Чистый внутренний продукт в отличие от ВВП, который характеризует совокупный объем производства, отражает производственный потенциал экономики, поскольку он включает в себя только чистые инвестиции и не включает восстановительные инвестиции (амортизацию). Поэтому, чтобы получить ЧВП, следует вычесть амортизацию:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - A$$

ЧВП может быть посчитан и по расходам и по доходам.

ЧВП по расходам = потребительские расходы (C) + чистые инвестиционные расходы (I_{net}) + государственные закупки (G) + чистый экспорт (X_n)

ЧВП по доходам = заработная плата + арендная плата + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций + косвенные налоги + чистый доход иностранных факторов.

Национальный доход – это совокупный доход, заработанный собственниками экономических ресурсов, т.е. сумма факторных доходов, что можно получить – либо, если из ЧВП вычесть косвенные налоги и чистый доход иностранных факторов:

НД = ЧВП – косвенные налоги – чистый доход иностранных факторов

Либо, если просуммировать все национальные факторные доходы:

НД = заработная плата + арендная плата + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций

Личный доход, в отличие от национального дохода, является совокупным доходом, полученным собственниками экономических ресурсов. Чтобы подсчитать ЛД, необходимо из НД вычесть все, что не поступает в распоряжение домохозяйств, т.е. является частью коллективного, а не личного дохода, и добавить все то, что увеличивает их доходы, но не включается в НД.

ЛД = НД – взносы на социальное страхование – налог на прибыль корпораций – нераспределенная прибыль корпораций + трансферты + проценты по государственным облигациям или ЛД = НД – взносы на социальное страхование – прибыль корпораций + дивиденды + трансферты + проценты по государственным облигациям.

Третий вид совокупного дохода – располагаемый доход. Это доход, используемый, т.е. находящийся в распоряжении домохозяйств. Он меньше личного дохода на величину индивидуальных налогов, которые должны

заплатить собственники экономических ресурсов в виде прямых налогов (а также личных процентных платежей домохозяйств по кредиту):

$\text{РЛД} = \text{ЛД} - \text{индивидуальные налоги}$

Домохозяйства тратят свой располагаемый доход на потребление ($\text{consumption} - C$) и сбережения ($\text{saving} - S$):

$$\text{РЛД} = C + S$$

Чтобы рассчитать сальдо (состояние) государственного бюджета, необходимо соотнести доходы и расходы бюджета. К доходам государственного бюджета относятся все налоговые поступления, прибыль государственных предприятий, доходы от приватизации и др.:

Доходы бюджета = индивидуальные налоги + налог на прибыль корпораций + косвенные налоги на бизнес + взносы на социальное страхование + прибыль государственных предприятий + доходы от приватизации

Расходы бюджета = государственные закупки товаров и услуг + трансферты + проценты по государственным облигациям

Превышение доходов бюджета над расходами (положительное сальдо) соответствует профициту государственного бюджета. Если сальдо бюджета отрицательно, т.е. расходы бюджета превышают доходы, то это означает дефицит государственного бюджета. Если сальдо равно 0, т.е. доходы бюджета равны расходам, то это сбалансированный бюджет.

Сальдо торгового баланса соответствует величине чистого экспорта, т.е. разнице между экспортом и импортом. Если величина чистого экспорта положительна (экспорт больше импорта), то имеет место профицит торгового баланса. Если величина чистого экспорта отрицательна (импорт превышает экспорт), то это ситуация дефицита торгового баланса.

Иногда в задачах по СНС требуется определить величину изъятий и инъекций. Следует иметь в виду, что к изъятиям относятся: частные сбережения, все виды налогов, в том числе взносы на социальное страхование, и импорт, а к инъекциям относятся: чистые инвестиционные расходы, государственные закупки товаров и услуг, дивиденды, трансферты, проценты по государственным облигациям, экспорт.

Показатели СНС дают количественную оценку совокупного продукта и совокупного дохода, но они не отражают качество жизни, уровень благосостояния, которые растут медленнее, чем ВВП и НД, которые не учитывают негативных последствий научно-технической революции и экономического роста. Для характеристики уровня благосостояния, как правило, используются такие показатели, как:

1. Величина ВВП на душу населения, где:

ВВП / численность населения страны;

2. Величина национального дохода на душу населения, где

НД / численность населения страны

Однако эти показатели весьма несовершенны и не в состоянии точно отразить качество жизни. Их основные недостатки заключаются в том, что:

1. Они усредненные (если у одного человека два автомобиля, а у другого ни одного, то в среднем каждый имеет по одному автомобилю)
2. Они учитывают многие качественные характеристики уровня благосостояния (две страны, имеющие одинаковую величину национального дохода на душу населения, могут иметь разные: уровень образования, продолжительность жизни, уровень заболеваемости и смертности, уровень преступности и др.);
3. Они игнорируют разную покупательную способность доллара в разных странах;
4. Они не учитывают негативных последствий экономического роста.

В целях более точной оценки уровня благосостояния в 1972 году два американских экономиста Джеймс Гобин и Уильям Нордхауз предложили методику расчета показателя, названного «Чистое Экономическое Благосостояние». Этот показатель включает в себя стоимостную оценку всего того, что улучшает благосостояние, но не учитывается в ВВП. В то же время при расчете этого показателя из величины ВВП вычитается стоимость всего того, что ухудшает качество жизни, снижает уровень благосостояния.

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение понятиям ВВП и ВВП.
2. Какие бывают методы расчета ВВП (ВВП)?
3. В чем разница между ВВП и ВВП?
4. В чем разница между номинальным и реальным ВВП?
5. Дайте краткую характеристику инвестиционным расходам.
6. Что является Национальными факторными доходами? Кратко опишите.
7. Что такое личный доход? Напишите формулу.
8. Как рассчитать сальдо (состояние) государственного бюджета
9. Что такое третий вид совокупного дохода

Тест для самопроверки

1. Что такое Валовый внутренний продукт (ВВП):

- a) сумма всех произведенных товаров и услуг;
- b) сумма всех реализованных товаров и услуг;
- c) сумма всех готовых товаров и услуг;

d) рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг.

2. Дефлятор ВВП:

- a) равен отношению номинального ВВП к реальному ВВП;
- b) равен отношению реального ВВП к номинальному ВВП;
- c) уменьшается при ускорении инфляции.

3. Номинальный ВВП – это стоимость товаров и услуг, измеренная:

- a) в текущих ценах;
- b) в фактических ценах;
- c) в натуральных показателях;
- d) в ценах базового года
- e) в ценах предыдущего года.

4. Индекс потребительских цен по своей природе является индексом:

- a) Пааше;
- b) Джини;
- c) Оукена;
- d) Ласпейраса.

5. Американская фирма находится в Японии. Ее доход:

- a) включается в ВВП США;
- b) включается ВВП Японии;
- c) не включается в ВВП США;
- d) все ответы неверны.

6. Главная цель экономического роста – это увеличение:

- a) запаса капитала в экономике;
- b) экономического потенциала страны;
- c) благосостояния людей;
- d) величины совокупных сбережений;
- e) все ответы верны.

7. Личный доход – это:

- a) стоимость произведенных за год товаров и услуг;
- b) доход, полученный домохозяйствами в течение данного года; весь доход, предназначенный для личных расходов, после уплаты налогов;
- c) ВВП минус амортизация.

8. Источником личных доходов являются:
- доходы от собственности;
 - доходы от сданного в аренду жилья;
 - трансфертные платежи; заработная плата, доходы от собственности, рентные платежи, трансфертные платежи.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

- Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
- Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
- Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
- Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
- Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
- Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

- Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
- Буга А.В., Куприн А.А., Финансовый менеджмент на предприятие в состоянии банкротства/ Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор) Издательство Астерион 2013
- Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
- Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
- Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.

- Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
- Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
- Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
- Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
- Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
- Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
- Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
- Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
- Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
- Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
- Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
- Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
- Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
- Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
- Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.

27. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
28. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
29. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
30. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
31. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
32. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
33. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
34. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
35. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
36. Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
37. Куприн А.А , Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
38. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю. Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
39. Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).
- Интернет ресурсы:**
40. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
41. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
42. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
43. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 23. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ: ФИНАНСОВАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

23.1. Разработка и утверждение правовых норм и основ экономики

Государство – политическая организация, при помощи которой осуществляется управление обществом. Признаками государства являются территориальная организация населения, государственный суверенитет, сбор налогов, законотворчество. Государственная власть является суверенной, т.е. верховной по отношению ко всем организациям и лицам внутри страны, а также независимой, самостоятельной по отношению к иным государствам.

Экономические функции государства многообразны и сложны.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	<i>защита прав собственности; поддержка конкуренции (антимонопольная политика); поддержка малого бизнеса, экологическая политика.</i>
ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ (товаров и услуг)	<i>оборона, здравоохранение, образование, культура, СМИ, прочее.</i>
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	<i>фундаментальная наука, энергетика, промышленность, строительство, сельское хозяйство, инфраструктура.</i>
ПРОВЕДЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	<i>пенсии, пособия по безработице, дотации малоимущим и многодетным семьям.</i>
СТАБИЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ	<i>преодоление инфляции, обеспечение полной занятости, баланс экспорта и импорта, преодоление экономических кризисов.</i>

Рис. 47 Экономические функции государства

Можно выделить следующие основополагающие группы выполняемых государством экономических функций:

1. Поддержка функционирования рыночной системы и создание конкурентной среды, защита конкуренции через антимонопольное законодательство;
2. Перераспределение дохода и богатства, корректировка распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта, стабилизации экономики посредством контроля над уровнем занятости и инфляции;

3. Ограничение действия некоторых элементов рыночного механизма. Ограничения применяются и в сфере совокупного потребления и обеспечения общественно-нормальных условий жизни, образования, медицинского обслуживания;
4. Достижение и сохранение национальных конкурентных преимуществ в мировой экономике. Эти функции государство осуществляет посредством развития способности национальных фирм конкурировать в новых и традиционно сложившихся отраслях на мировом рынке.

Государство осуществляет свои функции через правительство. Государство – самоорганизация общества, правительство – исполнительный орган этой организации. Совместно правительство и его хозяйствующие субъекты образуют институциональную структуру организационной рыночной экономики, действующую в рамках законодательства.

Государство, осуществляя регулирование социально-экономических процессов, использует систему методов и инструментов, которые меняются в зависимости от экономических задач, материальных возможностей государства, накопленного опыта регулирования. Анализ западных теорий и мирового опыта позволяет говорить, как о формировании национальных моделей, так и о сложившемся стандартом наборе мировых общественных форм и методов государственного регулирования.

Общепринято деление методов государственного регулирования на: правовые, административные, экономические, прямые и косвенные.

Правовое регулирование состоит в установлении государством правил «экономической игры» для фирм-производителей и потребителей. Система законодательных норм и правил определяет формы и права собственности, условия заключения контрактов и функционирования фирм, взаимные обязательства в области трудовых отношений профсоюзов и работодателей.

Административное регулирование включает в себя меры по регулированию, контингентированию, лицензированию, квотированию и т.д. С помощью системы административных мер осуществляется государственный контроль над ценами, доходами, учетной ставкой, валютным курсом.

Экономические методы регулирования предполагают воздействие на характер рыночных связей и расширение рыночного поля в рамках национального образования через влияние на совокупный спрос, совокупное предложение, степень концентрации капитала, структуризацию экономики и социальных условий. С этой целью используются:

1. Бюджетная и фискальная политика;
2. Денежно-кредитная политика;

3. Прогнозирование, программирование и планирование.

Традиционно выделяют три основные экономические функции государства:

1. Стабилизационная, которая состоит в поддержании стабильности цен, высокого уровня занятости, а также в стимулировании экономического роста;
2. Распределительная, связанная с участием государства в распределении и перераспределении доходов в обществе в целях социальной справедливости;
3. Аллокационная, связанная с участием государства в более эффективном размещении и использовании экономических ресурсов с целью изменить структуру национального производства и его продукта;
4. Формирование конкурентной среды и обеспечение правовой базы ее функционирования;
5. Внешнеэкономическую деятельность и поддержание равновесия платежного баланса.

Все эти функции оказывают влияние на процесс общественного воспроизводства. Наиболее значимая функция из всех перечислены – стабилизационная. Эта функция предполагает обеспечение сохранности рыночного механизма и условий его нормальной работы. Чтобы снизить монополизацию рыночной экономики государство должно проводить антимонопольную политику, а именно:

1. Разработать и принять специальное антимонопольное законодательство;
2. Сформировать системы органов, осуществляющих антимонопольное регулирование и контролирующее соблюдение антимонопольного законодательства, используя административно-организационные методы.

Аллокационная функция. Связана с необходимостью корректировать распределение экономических ресурсов в тех случаях, когда рыночная система производит недостаточное или излишнее количество определенных товаров и услуг, а также не в состоянии выделить ресурсы на производство товаров, выпуск которых экономически оправдан.

Распределительная функция. Вдобавок к тому, что экономисты озабочены аллокационной эффективностью рынков, они также затрагивают распределение доходов и благосостояния между такими потребительскими единицами, как индивиды и домашние хозяйства. Распределение богатства зависит от распределения права наследования богатства и накопления богатства на протяжении всей жизни индивида, а распределение дохода

зависит начального распределения квалификаций, последующего обучения и рыночной оценки этих квалификаций.

Регулирующая функция. Государственное регулирование призвано координировать экономические процессы и связывать между собой частные и общественные интересы. Оно осуществляется в законодательной, налоговой, кредитной и субвенционной формах. Законодательная форма регулирования регламентирует деятельность предпринимателей.

Внешнеэкономическая функция государства направлена на регулирование внешних связей страны и оказание помощи хозяйствующим субъектам для повышения конкурентоспособности национальной продукции на мировом рынке, а также на укрепление стабильности национальной валюты.

В качестве одной из целей внешнеэкономических связей выступает поддержание равновесия платежного баланса страны. Платежный баланс представляет собой соотношение фактических платежей и поступлений данной страны и всех других стран за определенный период времени или на определенную дату.

Состояние платежного баланса оказывает воздействие на курс национальной валюты. Активный платежный баланс, в котором доходы выше расходов, повышает спрос на национальную валюту и укрепляет ее стабильность на мировом валютном рынке. Поддерживая равновесие платежного баланса, государство тем самым создает лучшие условия для экспорта продукции на мировой рынок.

Государство оказывает воздействие на рыночный механизм через:

1. Свои расходы;
2. Налогообложение;
3. Регулирование;
4. Государственное предпринимательство.

Государственные расходы считаются одним из важных инструментов макроэкономической политики. Они влияют на распределение как дохода, так и ресурсов. Крупными статьями являются расходы на оборону, образование, социальное обеспечение.

Существенный элемент расходов – трансфертные платежи. Другим важным инструментом государственной политики является налогообложение. Налоги играют значительную роль в перераспределении доходов.

Равновесие в экономической системе, которое устанавливается на основе рыночной самонастройки экономики, может сопровождаться высоким уровнем безработицы или чрезмерной инфляцией. Поскольку наиболее

болезненно инфляция и безработица сказываются в периоды экономических кризисов, то политику, направленную на макроэкономическую стабилизацию, можно определить, как деятельность правительства по сглаживанию промышленных циклов.

Главные инструменты в решении этой задачи – фискальная и денежная политика. Хотя многие теоретики высказывают сомнения в возможностях государства вывести экономику на более оптимальный равновесный уровень путем вмешательства его в экономическую ситуацию, однако любое правительство так или иначе проводит денежную и фискальную политику. Какими бы ни были последствия, само по себе балансирование бюджета не происходит, на объем денег в обращении также влияют действия правительства.

Для проведения политики стабилизации необходимо увеличивать государственные расходы и уменьшать налоги для стимулирования расходов частного сектора в периоды высокой безработицы или соответственно сокращать государственные расходы и повышать налоги с тем, чтобы сокращал расходы частный сектор в периоды, когда общество наиболее обеспокоено инфляцией. Улучшают или ухудшают ситуацию те или иные действия правительства, приходится судить по последствиям.

23.2. Инструменты и методы государственного регулирования экономики

Прямые методы регулирования базируются на властно распорядительных отношениях и сводятся к административному воздействию на функционирование и результативность хозяйствования субъектов.

Среди методов прямого государственного регулирования экономики преобладают различные формы безвозвратного целевого финансирования секторов экономики, регионов, фирм в виде субвенций или субсидий, включающих дотации, пособия, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов общенационального и регионального уровней, а также льготные кредиты (см. рис.48).

Целью прямых методов являются достижение приоритетов развития, защита общественно необходимых секторов экономики и групп населения. Кроме положительного эффекта указанные меры могут оказывать и негативное воздействие, следствием чего становится возможным деформация реального соотношения издержек и цен, снижение уровня конкурентности, ослабление балансирующей функции рынка.

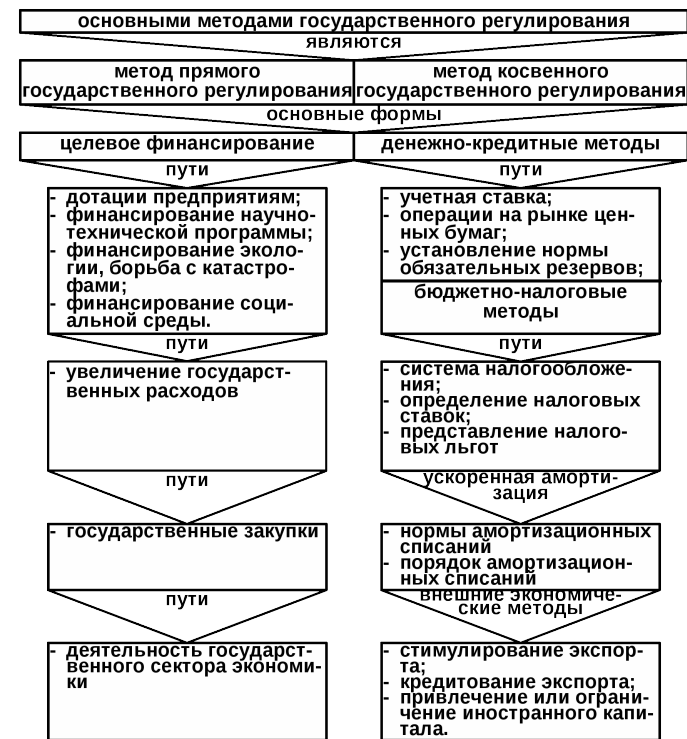


Рис.48 Прямые и косвенные методы государственного регулирования

Прямое воздействие на экономику государство осуществляет через инвестиции в определенные отрасли хозяйства. Оно может идти по двум направлениям: развитие государственного предпринимательства или субсидирование предприятий негосударственного сектора.

Первое осуществляется в капиталоемких и малорентабельных отраслях.

Государство участвует в развитии тех областей, где применение других форм собственности может привести к отрицательным последствиям. Например, оно инвестирует оборонную промышленность путем строительства казенных предприятия, национализует предприятия других форм собственности путем скупки акций. На основе создаются смешанные предприятия, когда часть акций принадлежит государству. Предпринимательская деятельность позволяет государству решать

общенациональные вопросы и важнейшие социальные задачи. При этом государство поддерживает уровень жизни населения, определяя предельные цены на энергию, продукты питания, услуги и т.д.

Анализируя опыт и практику государственного регулирования развитых стран Европы и Азии, а также опыт переходной экономики России, можно выделить реальные методы и конкретный инструментарий, доступные правительствам при осуществлении стабилизирующей политики. Наряду с использованием денежно-кредитной, бюджетной и фискальной политики многие правительства используют социальные и внешнеэкономические регуляторы. Таким образом, экономическая политика правительства – это определенная регламентация норм и правил поведения хозяйственных субъектов посредством экономического инструментария.

1. В кредитной политике:

- нормирование банковских резервов;
- варьирование учетной ставки банковского процента;
- проведение операций на валютном рынке.

2. В бюджетной политике:

- регулирование государственных резервов;
- осуществление государственных закупок;
- выпуск государственных внутренних займов;
- поддержка и регламентирование государственного предпринимательства.

3. В фискальной политике:

- регулирование налогового обложения имущества граждан и юридических лиц;
- введение муниципальных налогов.

4. В социальной политике:

- регулирование минимальных ставок оплаты труда;
- установление размеров пенсий, пособий по безработице и т.д.

5. Во внешнеэкономической политике:

- законодательное установление ставок таможенных пошлин, обменных курсов валют;
- использование иностранных займов, инвестиций и валютных ограничений.

Очевидно, что их необходимо комплексно использовать.

Существуют важные ограничения для регулирования экономики. Например, недопустимы любые действия государства, разрушающие рыночный механизм. Это не означает, что государство снимает с себя

ответственность за неконтролируемый рост цен и должно отказаться от планирования.

Как отмечалось, рыночная система не исключает планирования на уровне предприятий, регионов и даже народного хозяйства в форме национальных целевых программ. Однако рынок во многом является самонастраивающейся системой, и поэтому влиять на него следует только косвенными, экономическими методами.

Надо также иметь в виду, что среди экономических регуляторов нет ни одного идеального. Любой из них, принося положительный эффект в одной сфере экономики, может иметь негативные последствия в других. Здесь ничего нельзя изменить. Государство, использующее экономические инструменты регулирования, обязано их контролировать и своевременно приостанавливать их применение.

Механизмы государственного регулирования не являются раз и навсегда данными и неизменными. Эволюция их предопределяется потребностями технического развития и экономического роста, перегруппировкой политических сил и изменениями проводимой ими экономической и социальной политики, степенью развитости рыночных отношений хозяйствования.

В любом случае государственное регулирование должно быть эффективным и поддерживать в первую очередь те сферы, которые не регулируются или слабо регулируются рыночными механизмами – здравоохранение, образование, макроэкономическая стабильность, защита неимущих и т.д.

Анализируя опыт государственного регулирования в развитых рыночных государствах и странах транзитивной экономики, можно отметить функционирование следующих тенденций:

Во-первых, государственное регулирование направлено на достижение и сохранение национальных конкурентных преимуществ экономики. Страна достигает конкурентного преимущества благодаря экономическим факторам и наличию уникальных институциональных механизмов, способных непрерывно повышать уровень использования факторов производства: ресурсов, рабочей силы, капитала, предпринимательства. Общепризнанной задачей правительства становится разработка политики нововведений, стимулирование внедрения усовершенствований в технике, выгодных для национальной экономики. Это позволяет повысить эффективность производства, диктовать высокие цены благодаря высокому качеству продукции, осваивать новые наукоемкие отрасли и отдельные перспективные территории.

Во-вторых, новым является использование различных инструментов, прежде всего контрактной системы – совокупности разных форм организации системы государственных заказов и закупок с целью вовлечения частного бизнеса в решение приоритетных проблем общества, в реализацию государственных программ.

В-третьих, активизируется деятельность государства с целью повышения конкурентных преимуществ национальной экономики на мировых рынках по созданию благоприятных условий хозяйствования для национальных предпринимателей, стимулированию использования негосударственной поддержки частного бизнеса, росту конкурентоспособности фирм в тех сферах, где частные инвестиции способствуют решению крупномасштабных стратегических задач и связаны с высоким риском либо не обеспечивают достаточной прибыли.

В-четвертых, существенно значимой функцией государства становится общая координация экономических процессов, стимулирование развития экономики в соответствии с выбранными правительством ориентирами.

В-пятых, для достижения конъюнктурных преимуществ государство проектирует динамику личного и производственного спроса в стране. Правительство манипулирует государственными расходами, налогами, стоимостью кредита, регламентирует конкуренцию, развивает государственный сектор.

В-шестых, в области социальной стратегии и реализующей ее социальной политики сферой государственного регулирования становятся доходы, цены, занятость, трудовые отношения, охрана труда, качество товаров и услуг. Этим преследуется смягчение социального неравенства, поддержание баланса интересов, достижение общего консенсуса, стимулирование экономической активности различных групп населения.

В-седьмых, адаптация экономического регулирования к изменяющимся условиям хозяйствования выражается в диверсификации деятельности государства по регулированию экономики. Современные рыночные структуры обуславливают необходимость диверсификации экономической и социальной политики.

В экономике развитых индустриальных стран одновременно идут процессы дерегулирования и децентрализации. Дерегулирование означает сокращение масштабов прямого государственного вмешательства в процессы общественного воспроизводства.

Государственное регулирование дополняется корпоративным, что дает кумулятивный и компенсационный эффект. Процесс децентрализации состоит в переносе решения многих проблем с макроуровня на уровень

отдельных регионов и микроуровень отдельных фирм. Характерно, что субъектами государственного регулирования становятся региональные, муниципальные и местные органы управления. Уменьшается роль прямых форм административного регулирования и повышается значение различных рычагов косвенного воздействия государства. Экономическое регулирование на уровне территории сглаживает неравномерности социально-экономического развития регионов, снимает социальную напряженность в депрессивных регионах, стимулирует более эффективное использование экономического потенциала территории.

23.3 Основные направления экономической политики государства

Финансовая политика предполагает использование бюджетно-налогового и фискального механизма для достижения национально-экономических и социальных целей.

Денежно-кредитная политика предполагает использование метода косвенного воздействия Центрального банка на элементы рыночного механизма и прежде всего оптимальность денежного обращения.

Важной формой государственного регулирования являются прогнозирование, программирование и планирование. Их применение связано с усложнением хозяйственных связей и необходимостью применения комплексных методов в достижении кратко-, средне- и долгосрочных целей. Объектами таких целевых программ являются отрасли, регионы, социальные условия, направления научных исследований и т.д. Наиболее распространены общенациональные программы по восстановлению экономики, структурной перестройке, приватизации после кризисной стабилизации экономики.

В условиях рыночной экономики применяется планирование экономики на довольно продолжительную перспективу (см. рис.49).



Рис. 49 Основные направления экономической политики государства

23.4 Налоговая система

Государство может воздействовать на ход экономической жизни, лишь располагая определенными денежными средствами. Их должны предоставить все заинтересованные в выполнении функций государства стороны – граждане и юридические лица. Для этого и существует система налогов, т.е. обязательных платежей государству. Ни одно государство не может существовать без налогов.

Налоги – это обязательные платежи, взимаемые государством на основе закона с юридических и физических лиц для удовлетворения общественных потребностей.

Налоги появляются с возникновением государства, поскольку представляют собой основной источник доходов государства. Государство должно иметь средства для выполнения своих функций, основными из которых являются:

1. Определение правил ведения экономической деятельности
2. Поддержание экономической стабильности
3. Производство общественных благ
4. Социальная политика
5. Борьба с отрицательными внешними эффектами

С правовых (юридических) позиций налоги, как установленные законодательными актами нормы, регулирующие размеры, формы, методы, сроки изъятия государством части доходов предприятий, организаций и населения.

С экономических позиций налоги представляют главный инструмент перераспределения доходов и финансовых ресурсов, осуществляемого финансовыми органами в целях обеспечения средствами тех лиц, предприятий, секторов и сфер экономики, которые испытывают потребность в ресурсах, но не в состоянии обеспечить ее из собственных ресурсов (см. рис.50).



Рис.50 Классификация налогов

Различают два основных вида налогов: прямые и косвенные.

Прямой налог – это налог на определенную денежную сумму. Поэтому к прямым налогам относятся:

1. Подоходный налог;
2. Налог на прибыль;
3. Налог на наследство и имущество;
4. Налог с владельцев транспортных средств и т.д.

Косвенный налог – это часть цены товара или услуги. Поскольку это налог входит в стоимость покупок, то он носит неявный характер. Косвенный налог может быть включен в цену товара либо как фиксированная сумма, либо как процент от цены. К косвенным налогам можно отнести:

1. Налог на добавленную стоимость (НДС);
2. Акцизный налог;
3. Таможенная пошлина.

В развитых странах 2/3 налоговых поступлений составляют прямые налоги, а в развивающихся и странах с переходной экономикой 2/3 налоговых поступлений составляют косвенные налоги.

В зависимости от того, как устанавливается налоговая ставка, различают три типа налогообложения:

1. Пропорциональный налог;
2. Прогрессивный налог;
3. Регрессивный налог.

Функции налогов. Общественное назначение налогов проявляется в их функциях. Это фискальная, экономическая и социальная.

1. Фискальная функция состоит в формировании денежных доходов государства. С помощью нее выполняется главное предназначение налогов – формирование и мобилизация финансовых ресурсов и государства для обеспечения деятельности органов государственной власти и управления. Функция касается интересов казны. Налоги покрывают расходы на содержание государственного аппарата, обороны, армии, развитие науки и техники, для поддержки нуждающихся слоев населения, защиты окружающей среды. Часть денег идет на образование, здравоохранение и других структур, которые не имеют собственных источников дохода.

2. Регулирующая (экономическая) функция. Данная функция налогов состоит в воздействии через налоги на общественное воспроизводство, т.е. любые процессы в экономике страны, а также социально-экономические процессы в обществе. Налоги в этой функции могут играть поощрительную, ограничительную и контролируемую роль, которая имеет две подфункции:

- стимулирующую (поддержка развития тех или иных процессов, которые выгодны обществу, через систему льгот и освобождений от налогов);
- дестимулирующую (установление повышенного уровня налогообложения для ограничения каких-либо видов деятельности (налог на игорный бизнес))

3. Распределительная (социальная) функция. Состоит в перераспределении средств от налогов между разными категориями населения. Через государственный бюджет за счет возложения налогового бремени на более «сильных» происходит передача средств в пользу более «слабых» и незащищенных граждан.

В практике большинства государств получили распространение три способа взимания налогов:

1. «Кадастровый» - когда объект налога дифференцирован на группу по определенному признаку. Перечень этих групп и их признаки заносится в специальные справочники. Для каждой группы установлена индивидуальная ставка налога. Такой метод характерен тем, что величина налога не зависит от доходности объекта;
2. На основе декларации. Декларация – это документ, в котором плательщик налога приводит расчет годового дохода и налога с него. Характерной чертой такого метода является то, что выплата налога производится после получения дохода;
3. У источника. Этот налог вносится лицом, выплачивающим доход. Поэтому оплата налога производится до получения дохода налогоплательщиком, причем получатель дохода получает его уменьшенным на сумму налога.

Налоговая система базируется на соответствующих законодательных актах государства, которые устанавливают конкретные методы построения и взимания налогов, т.е. определяют конкретные элементы, к которым относятся:

1. Объект налога – это имущество или доход, подлежащие обложению, измеримые количественно, которые служат базой для исчисления налога;
2. Субъект налога – это налогоплательщик, т.е. физическое или юридическое лицо, которое обязано в соответствии с законодательством уплатить налог;
3. Источник налога, т.е. доход из которого выплачивается налог;
4. Ставка налога – величина налоговых отчислений с единицы объекта налога. Ставка определяется либо в виде твердой ставки, либо в виде процента и называется налоговой квотой;
5. Налоговая льгота – полное или частичное освобождение плательщика от налога;
6. Срок уплаты налога – срок в который должен быть уплачен налог и который оговаривается в законодательстве, а за его нарушение, не зависимо от вины налогоплательщика, взимается пеня в зависимости от просроченного срока;
7. Правила исчисления и порядок уплаты налога, штрафы и другие санкции за неуплату налога.

23.5. Анализ влияния налогов на совокупный спрос и объем производства. Фискальная политика

Воздействие налогов на экономику. Налоги оказывают влияние, как на совокупный спрос, так и на совокупное предложение. Налоги воздействуют на два основных компонента совокупного спроса: потребительские расходы и инвестиционные расходы. Поэтому оказывают косвенное влияние на совокупный спрос. Поскольку фирмы рассматривают налоги как издержки, то рост налогов к сокращению совокупного предложения, а сокращение налогов - к росту деловой активности и объема производства.

Фискальная политика – сознательное применение расходных и налоговых функций правительства для достижения поставленных правительством макроэкономических целей.

Целями фискальной политики как любой стабилизационной политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, то есть стабилизацию экономики в краткосрочном периоде, являются поддержание:

1. Стабильного экономического роста;
2. Полной занятости ресурсов;
3. Стабильного уровня цен.

Фискальную политику проводит правительство. Инструменты фискальной политики воздействуют как на совокупный спрос, так и на совокупное предложение. Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно:

1. Государственные закупки;
2. Налоги;
3. Трансферты.

Государственные закупки товаров и услуг и трансферты представляет собой расходы государственного бюджета, а налоги – основной источник доходов бюджета, поэтому фискальная политика также носит название бюджетно-налоговой политики.

Вопросы для самопроверки

1. Какими функциями обладает государство в экономике?
2. Какие главные цели государственного регулирования экономики?
3. Какие методы использует государство в регулировании экономики?
4. Дайте определение понятию «Государство».
5. Дайте определение понятию «Налоги».
6. Виды налогов. Дайте краткую характеристику.
7. Перечислите функции налогов.

8. Что является объектом налогообложения
9. Что является субъектом налогообложения
10. Перечислите правила исчисления и порядок уплаты налога

Тест для самопроверки

1. К способам воздействия государства на экономику относится:
 - a) налогообложение;
 - b) предоставление льгот;
 - c) правовое регулирование;
 - d) все ответы верны.
2. Политика воздействия государства на доходы бюджета:
 - a) фискальная
 - b) финансовая;
 - c) бюджетная;
 - d) рыночная.
3. К экономическим функциям государства в рыночной экономике не относятся:
 - a) антимонопольное регулирование;
 - b) перераспределение доходов;
 - c) определение цен на продукты и ресурсы;
 - d) обеспечение общественными благами.
4. С помощью бюджетной политики можно воздействовать:
 - a) на правительство;
 - b) на профсоюз;
 - c) на экономические спады.
5. Налоги – это:
 - a) обязательные платежи, взимаемые государством;
 - b) пособие по безработице;
 - c) экономическая проблема;
 - d) установленные законодательными актами нормы.
6. Прямой налог – это:
 - a) налог на прибыль;
 - b) борьба с отрицательными внешними эффектами;
 - c) таможенная пошлина;

d) налог на определенную денежную сумму.

7. Косвенный налог – это:

- a) установленная налоговая ставка;
- b) часть цены товара или услуги;
- c) налог владельцев транспортных средств;
- d) потребительские и инвестиционные расходы.

8. Функции налогов:

- a) фискальная, финансовая, государственная;
- b) фискальная, экономическая, социальная;
- c) распределительная, экономическая, регрессивная;
- d) стимулирующая, распределительная, контролирующая.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Буга А.В., Куприн А.А., Финансовый менеджмент на предприятие в состоянии банкротства/ Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор) Издательство Астерион 2013

9. Куприн А.А , Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
10. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
11. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
12. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
13. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
14. Капканшиков , С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканшиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
15. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
16. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
17. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
18. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
19. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
20. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
21. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
22. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
23. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
24. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.

25. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
26. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
27. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
28. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с.
29. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
30. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
31. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с.
32. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
33. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с.
34. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с.
35. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
36. Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
37. Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
38. Рой Л.В., Третяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю. Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
39. Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).

Интернет ресурсы:

40. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
41. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
42. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
43. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 24 БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА: ОРГАНИЗАЦИОННОЕ УСТРОЙСТВО И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

24.1. Функции, роль и виды денег

Деньги – всеобщий эквивалент, служащий мерой стоимости любых товаров и услуг и способный непосредственно на них обмениваться. По своей форме деньги могут быть особым товаром, ценной бумагой, знаком стоимости, различными благами или ценностями, записями по счетам.

Главное свойство денег – абсолютная ликвидность. Ликвидность – это мера того, насколько быстро можно обменять какой-либо актив на наличные деньги.

Сущность денег раскрывается в пяти функциях:

1. *Меры стоимости.* Формируется при образовании цены, она определяет стоимость товара, которая измеряется деньгами. Таким образом получают количественное соизмерение. Денежное измерение стоимости – цена. Она зависит от нескольких условий:

- условия производства;
- условия обмена.

Чтобы цены были сравнимы, их необходимо привести к единому масштабу. Масштаб цен – это весовое содержание золота или серебра, фиксированное в качестве единицы измерения.

2. *Средства обращения.* Денежное выражение стоимости товаров еще не означает его реализацию. Должен произойти обмен. Деньги – посредники при обмене от начала сделки (Т – Д) до ее завершения (Д – Т).
3. *Средства платежа* – время платежа не совпадает со временем оплаты, товары продают в кредит, с отсрочкой платежа (Т – О и О – Д).
4. *Средства сбережения и накопления.* Средства накопления – денежный резерв (остатки на счетах, золотовалютные резервы). Деньги, выполняющие функцию накопления, участвуют в процессе формирования, распределения, перераспределения национального дохода, образования сбережений населения
5. *Мировые деньги.* Используются в международных расчетах.

В современной развитой экономике действуют три функции денег – мера стоимости, средства накопления и средства расчетов, а средство обращения остается в очень небольших размерах.

Функции денег – это концентрированное выражение их роли в хозяйстве. Деньги располагают таким разнообразным набором свойств, что возникает необходимость их классифицировать, выделив целый ряд функций.

Функции денег находятся в постоянной динамике: некоторые возникли раньше, некоторые позже; отдельные функции сильно изменили свое содержание и даже утратили заметное значение (см. рис.53).

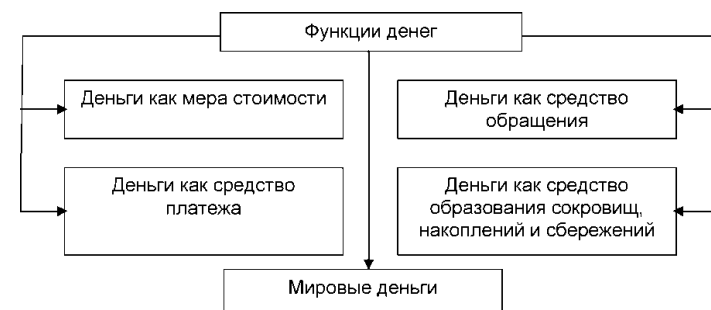


Рис. 53 Функции денег

Возникновение функций денег в процессе их эволюции можно представить следующим образом:

1. Первый этап. Деньги как мера стоимости.
2. Второй этап. Деньги как покупательное средство.
3. Третий этап. Деньги как средство платежа.
4. Четвертый этап. Деньги как средство распределения.
5. Пятый этап. Деньги как средство накопления и сбережения.
6. Шестой этап. Деньги как мера обмена одной валюты на другую.

Покупательное средство – также одна из исторически первых функций денег. В этой функции деньги обслуживают процесс купли-продажи. Эту функцию называют средством обращения, поскольку деньги в этом случае обслуживают непрерывный процесс оборота товаров, услуг, ценных бумаг и т.д. Данная функция связана с процессом купли-продажи, т.е. с превращением товара в деньги.

В ходе реализации товаров может возникнуть разрыв во времени между передачей товара покупателю и получением денег от него. Продавец в этом случае представляет покупателю так называемую отсрочку платежа или кредит. Когда деньги все же поступают продавцу, то они выполняют функцию средства платежа. Деньги в этом случае гасят образовавшийся долг,

обслуживают не только кредит, но и выплату заработной платы, а также все другие авансовые платежи.

Распределительная функция денег, исторически возникнув после появления таких функция, как средство обращения и средство платежа, состоит в том, что один независимый экономический субъект передает другому определенную сумму денег, не требуя взамен никакого эквивалентного возмещения. Именно на этой денежной функции базируется госбюджет, распределение прибыли предприятий, социально-экономические системы современных государств.

В функции сбережений и накоплений деньги используются не для обращения, а для создания самостоятельной формы богатства. От этого зависит весь инвестиционный процесс, т.е. экономический рост; развитие банковской системы, фондового рынка, страховых, пенсионных и прочих финансовых фондов.

24.2. Сущность, виды банков и их функции

Несмотря на то, что банки существуют давно, вопрос о сущности банка является дискуссионным (см. рис.54).



Рис. 54 Функции банков

Выделяют следующие основные аспекты деятельности банков:

1. Хранилище денег;
2. Учреждение, организация;
3. Орган экономического управления;
4. Агент биржи;
5. Кредитное предприятие.

Банк – это кредитно-финансовая организация, аккумулирующая денежные средства и накопления, предоставляющие кредиты, осуществляющая денежные расчеты, выпуск и учет векселей и других ценных бумаг, эмиссию денег, операции с золотом, иностранной валютой и другие функции.

Банки как финансовые посредники, принимая денежные вклады от разных субъектов экономических отношений, ссужают их другим субъектам на различные сроки. Первые могут вернуть деньги по требованию или без уведомления, последним деньги нужны обычно на длительный период. Есть субъекты, имеющие деньги, которые они готовы дать займы, но желающие также получить их назад тогда, когда им это нужно. В то же время есть субъекты, стремящиеся взять займы, но с условием выплатить деньги только через определенный период. Ясно, что эти две группы не могут напрямую вести дела друг с другом. Функция банка состоит из преобразования краткосрочных вкладов в долгосрочные ссуды. Банк действует как посредник, принимая вклады, выплачивая проценты по ним и выдавая ссуды, назначая заемщикам более высокие проценты. Таким образом, банк освобождает вкладчика от необходимости исследовать надежность заемщика.

Таким образом, можно выделить следующие функции банка:

1. Аккумуляции денежных средств;
2. Трансформации ресурсов;
3. Регулирования денежного оборота.

Целью банков при обслуживании заемщиков и вкладчиков является получение прибыли, и в этом качестве они схожи с любой коммерческой организацией. Чем больше денег банки могут ссудить, тем больше прибыли они получают. Однако банк не может ссужать все средства, получаемые по вкладам, так как он обязан удерживать достаточно средств в ликвидной форме, чтобы иметь возможность выполнять требования вкладчиков по выплатам. Именно здесь кроется дилемма банкира: чем более ликвидная форма, в которой хранятся средства, тем меньше норма дохода.

Следовательно, банк должен соблюдать определенные пропорции в балансе между максимизацией кредитования и минимизацией ликвидности до самого низкого уровня, при котором можно безопасно работать. До

некоторой степени эту задачу облегчают официальные органы контроля, и тем не менее у банков остаются достаточные возможности для работы.

Роль банков состоит в обеспечении концентрации свободных капиталов и ресурсов, необходимых для простого и расширенного воспроизводства, в упорядочении и рационализации денежного обращения.

Банковская система как единство постоянно развивающихся и взаимодействующих финансово-кредитных институтов, выполняющих банковские операции как в полном объеме, так и частично, в зависимости от критерия оценки может быть классифицирована следующим образом:

1. По форме собственности выделяют государственные, акционерные, кооперативные и смешанные банки;
2. По организационно-правовой форме банки делятся на открытые и закрытые акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью;
3. По функциональному назначению – эмиссионные (выпуск денег в обращение), депозитные банки – прием вкладов от населения является их основной операцией; коммерческие банки, занимающиеся всеми операциями, разрешенными законодательством;
4. По характеру выполняемых операций банки делятся на универсальные и специализированные;
5. По числу филиалов – бесфилиальные и многофилиальные;
6. По сфере обслуживания – региональные, межрегиональные, национальные, международные;
7. По масштабам деятельности – малые, средние, крупные, консорциумы, межбанковские объединения.

Отдельно выделяют банки специального назначения, которые выполняют операции по указанию органов исполнительной власти, являются уполномоченными банками, фиксируют государственные программы.

Основные функции банков:

1. Привлечение (аккумуляция) денежных средств и превращение их в ссудный капитал;
2. Стимулирование накоплений в народном хозяйстве;
3. Посредничество в кредите;
4. Посредничество в платежах;
5. Создание кредитных средств обращения;
6. Посредничество на фондовом рынке (в операциях с ценными бумагами);
7. Предоставление консультационных, информационных и других услуг.

Банки не просто формируют собственные ресурсы, они обеспечивают внутреннее накопление средств для развития экономики страны. Стимулы к сбережению свободных средств населения и накоплению капитала обеспечиваются гибкой депозитной политикой банка при наличии благоприятной макроэкономической ситуации в стране.

Стимулирующая политика предполагает:

1. Установление привлекательных процентных ставок по вкладам;
2. Высокие гарантии сохранности денежных средств вкладчиков;
3. Достаточно высокий рейтинг надежности банка и доступность информации о его деятельности;
4. Разнообразии депозитных услуг.

Посредничество в кредите – важнейшая функция банка как кредитной организации. Она обеспечивает эффективное перераспределение финансовых ресурсов в народном хозяйстве на принципах возвратности, срочности и платности. Кредитные операции является главным источником доходов банка.

Посредничество в платежах – изначальная и основополагающая функция банков. В рыночной экономике все хозяйствующие субъекты независимо от форм собственности имеют расчетные счета в банках, с помощью которых осуществляются все безналичные расчеты. На банках лежит ответственность за своевременное выполнение поручений своих клиентов по совершению платежей.

Создание кредитных средств обращения представляет собой процесс производства денег банковской системой. Она способна расширять кредиты и депозиты путем многократного увеличения денежной базы. Такое расширение денежной массы называется эффектом мультипликатора. Понимание этого процесса требует наличия представления об основных видах банковских операций. Все операции делятся на пассивные и активные, что находит отражение в балансе банка.

По пассиву банки отражают привлечение средств – образование депозитов, а по активу – их размещение путем выдачи ссуд или инвестирования.

Все средства, мобилизованные банками на финансовом рынке представляют собой его ресурсы, та их часть, которая может быть использована для проведения активных операций называется свободный резерв (или кредитный ресурс). Таким образом, деятельность банков имеет чрезвычайно важное общественное значение. Банки организуют денежно-кредитный процесс и эмитируют денежные знаки. Конкретным результатом банковской деятельности является банковский продукт.

Банковский продукт – это особые услуги, оказываемые банком клиентам, и эмитируемые им наличные и безналичные платежные средства. Специфика банковского продукта состоит в его нематериальном содержании и ограниченности сферой денежного обращения.

24.3. Формы кредита и функции кредитных отношений

Кредит – это движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности. Функции кредита:

1. Аккумуляция временно свободных денежных средств;
2. Перераспределительная – это перераспределение денежных средств на определенных условиях и с последующим возвратом;
3. Экономия издержек обращения – это частное замещение наличных денег кредитными деньгами через развитие безналичного расчета;
4. Регулирующая функция – это регулирование объема совокупного денежного оборота, осуществляемое государством в целях воздействия на хозяйственные процессы;
5. Эмиссионная функция – выражается в том, что в процессе кредитования создаются платежные средства;
6. Контрольная функция – реализуется в процессе наблюдения за деятельностью заемщиков и кредиторов при оценке кредитоспособности и платежеспособности клиентов при контроле за соблюдением принципов кредитования.

Формы кредита – это разновидности кредита, вытекающие из сущности кредитных отношений (см. рис 55).



Рис.55 Формы банковского кредита

По характеру ссуженной стоимости кредит делится на три формы:

1. Товарная форма кредита исторически предшествует денежной форме. В данной форме кредита товары передаются займы. При этом товары являющиеся объектом кредита, обеспечивают его возврат. Товары используются в экономическом обороте, а погашаются чаще всего деньгами. Товары переходят в собственность заемщика лишь после погашения кредита и уплаты процента. Первыми кредиторами были субъекты, которые обладали излишками предметов потребления. В настоящее время товарная форма кредита применяется при продаже товаров в рассрочку, лизинге и прокате и зачастую сопровождается денежной формой.
2. Денежная форма кредита – классическая форма кредита, означающая, что займы предоставляются временно свободные денежные средства. Денежная форма является наиболее типичной ввиду того, что деньги являются всеобщим эквивалентом при обмене товарных стоимостей, универсальным средством обращения и платежа. Данная форма кредита во многом зависит от ситуации в экономике, уровня инфляции, безработицы и т.д. данная форма кредита используется как государством, так и физическими лицами как внутри страны, так и во внешнеэкономическом обороте.
3. Смешанная (товарно-денежная) форма кредита. В этом случае кредит предоставляется в форме товара, а возвращается деньгами или наоборот. Широко распространен в развивающихся странах, когда заемные средства на международном уровне возвращаются посредством товарных поставок.

Законы кредита конкретны. В определенном смысле они более конкретны, чем законы производства и его фазы, поскольку обусловлены спецификой рассматриваемой категории.

Проявление законов кредита происходит прежде всего как законы движения. Движение составляет важнейшую характеристику кредита как стоимостного образования, более существенную по сравнению со свойством, поскольку без движения он не может существовать. Поэтому в перечне законов выделим законы, выражающие особенности движения ссуженной стоимости:

1. Закон возвратности кредита;
2. Закон равновесия между высвобождаемыми и перераспределяемыми ресурсами;
3. Закон сохранности ссуженной стоимости.

Закон возвратности кредита выражает возвращение ссуженной стоимости к исходному пункту, к кредитору. Временно переданная стоимость возвращается, причем она возвращается «в квадрате», так как совершила кругооборот в хозяйстве перед тем, как возвратиться к заемщику.

Закон равновесия между высвобождаемыми и перераспределенными на началах возвратности ресурсами регулирует зависимость кредита от источников его образования. Кредит осуществляет взаимодействие с реально созданными стоимостями и его движение во многом обусловлено обстоятельством наличия в распоряжении кредитора реальных средств, которые могут быть переданы заемщику.

Закон сохранения ссуженной стоимости гарантирует то, что представляемые во временное пользование средства, возвратившись к кредитору, не только не теряют своих потребительских свойств, но и своей стоимостью. Эта стоимость, возвратившись из хозяйства заемщика, предстает в своем первоначальном равноценном виде для вступления в новый оборот.

Рассмотренные законы движения кредита весьма значимы для практики. Отход от их требований может отрицательно повлиять на денежный оборот или снизить роль кредита в народном хозяйстве. Знание и учет законов кредита выступает наиболее важной задачей государства и банков для регулирования отечественной экономики.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое деньги?
2. В чем суть кредита?
3. Перечислите функции Центробанка
4. На какие формы делится кредит по характеру ссуженной стоимости?
5. Инструментом какого кредита является вексель?
6. Чем характеризуется гражданская форма кредита?
7. Что такое денежная масса?
8. Назовите специфику банковского продукта
9. Что такое банки специального назначения
10. Перечислите основные аспекты деятельности банков

Тест для самопроверки

1. Сколько функций у денег:
- a) 3;
 - b) 5;
 - c) 8
 - d) 2.

2. К какому виду денег принадлежит вексель:

- a) товарные деньги;
- b) бумажные деньги;
- c) заменители действительных денег;
- d) кредитные деньги

3. Какой банк является главным банком страны:

- a) сбербанк;
- b) коммерческий;
- c) центральный.

4. Функцией какого банка является выпуск кредитных денег:

- a) коммерческого;
- b) центрального.

5. Какая форма кредита была первой в истории:

- a) гражданская форма;
- b) потребительская форма;
- c) производственная форма.

6. В каком году Россия перешла к расчету денежных агрегатов:

- a) 1959;
- b) 1970;
- c) 1992;
- d) 2003.

7. С помощью какого кредита осуществляется кредитование целевых программ международных отношений:

- a) банковский кредит;
- b) государственный кредит;
- c) коммерческий кредит;
- d) международный кредит.

8. Активные операции коммерческого банка означают:

- a) привлечение депозитов;
- b) размещение денежных ресурсов на рынке;
- c) увеличение резервных требований с целью активизации собственной деятельности;

д) применение конкурентных технологий предложения банковского продукта;

9. На основные виды активных операций коммерческих банков относятся:

- а) предоставление кредитов;
- б) предоставление депозитов;
- в) привлечение депозитов;
- г) консалтинговые услуги.

10. Дж. М. Кейнс рассматривал суть процента за кредит, как:

- а) плату за расставание с ликвидностью;
- б) плату за приобретение ликвидности;
- в) плату за изменение ликвидности;
- г) он этот вопрос не рассматривал.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А. И. Экономическая теория: Учебник. / А. И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В. З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В. З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л. Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р. С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р. С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В. С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г. М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л. Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л. Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576 с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В. К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.

8. Буга А. В., Куприн А. А., Финансовый менеджмент на предприятие в состоянии банкротства/ Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор) Издательство Астерион 2013
9. Куприн А. А., Кудряшов В. С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
10. Войтов, А. Г. Экономическая теория: Учебник / А. Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
11. Журавлева, Г. П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г. П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
12. Журавлева, Г. П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С. Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк. — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
13. Гусейнов, Р. М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
14. Капканщиков, С. Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
15. Куприн А. А. и др. Ценообразование // Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
16. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е. А. Киселева. - 2-е изд. - М. : КноРус, 2014. - 379 с..
17. Макроэкономика : учеб. пособие / М. И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М. И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
18. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А. В. Бондаря, В. А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
19. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
20. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
21. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
22. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.

- 23.Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
- 24.Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
- 25.Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
- 26.Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с
Корогодин, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодин. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
- 27.Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
- 28.Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
- 29.Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасьян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
- 30.Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
- 31.Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
- 32.Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
- 33.Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
- 34.Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
- 35.Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
- 36.Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
- 37.Куприн А.А , Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
- 38.Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю.Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
- 39.Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).

Интернет ресурсы:

- 40.Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
- 41.Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eup.ru>
- 42.Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
- 43.Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 25 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВНОВЕСИЕ И ЕГО ФОРМЫ. ПРОИСХОЖДЕНИЕ И ВИДЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

25.1. Сущность и виды безработицы, причины ее возникновения

Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность и имеющим циклический характер изменений, выступает безработица. Чтобы определить, что такие безработные, следует рассмотреть основные категории населения.

Население (population – POP) страны с макроэкономической точки зрения делится на две группы: включаемые в численность рабочей силы (labour force – L) и не включаемые (non-labour force – NL).

$$POP = L + NL$$

К категории «не включаемых в численность рабочей силы» относятся люди, не занятые в общественном производстве и не стремящиеся получить работу:

1. Дети до 16 лет;
2. Люди, отбывающие срок заключения в тюрьмах;
3. Люди, находящиеся в психиатрических лечебницах;
4. Инвалиды.

Эти категории людей называют «институциональным населением», поскольку они находятся на содержании государственных институтов. Кроме того, к категории не включаемых в численность рабочей силы относят людей, которые в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин, т.е. которые не хотят или не могут работать и работу не ищут:

1. Студенты дневного отделения;
2. Вышедшие на пенсию;
3. Домохозяйки;
4. Бродяги;
5. Люди, искавшие работу, но отчаявшиеся ее найти и поэтому прекратившие поиск работы.

К категории «включаемых в численность рабочей силы» относят людей, которые либо имеют место работы в общественном производстве, либо работы не имеют, но работать хотят и работу активно ищут, т.е. предпринимают специальные усилия по поиску работы. Поэтому общая численность рабочей силы делится на две части:

1. *Занятые (employed – E)* – это люди, имеющие работу, причем неважно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную

рабочую неделю или неполную. При этом человек считается занятым, если он не работает по следующим причинам:

1. Находится в отпуске;
2. Болеет;
3. Бастует;
4. Из-за стихийных бедствий.

В эту категорию, однако не попадают люди, занятые в «теневой экономике», поскольку они официально нигде не зарегистрированы и не учитываются статистическими службами.

2. *Безработные (unemployed – U)* – это люди, не имеющие работу, но активно ее ищущие или ожидающие начала трудовой деятельности с определенной даты. Поиск работы является главным критерием, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу. Таким образом, общая численность рабочей силы равна сумме количества занятых и безработных:

$$L = E + U$$

Основным показателем безработицы является уровень безработицы (rate of unemployment – u), который представляет собой отношение численности безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах:

$$u = \frac{U}{L} * 100\% \quad \text{или} \quad u = \frac{\Gamma}{Y + \Gamma} * 100\%$$

К числу основных типов безработицы принадлежат: фрикционная, структурная и циклическая.

Фрикционная безработица связана с поиском и ожиданием работы по своей специальности. Фрикционная безработица охватывает людей, которые ищут работу, соответствующую их квалификации и индивидуальным предпочтениям. Продолжительность фрикционной безработицы характеризуются краткосрочным периодом, необходимым для поиска новой работы в связи с получением образования, выходом из декретного отпуска, переездом на новое место жительства, с увольнением по собственному желанию из-за изменений профессиональных предпочтений.

Фрикционная безработица представляет собой явление не только неизбежное, поскольку связана с естественными тенденциями в движении рабочей силы, но и желательное, так как способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности.

Структурная безработица возникает вследствие каких-либо структурных экономических сдвигов или внедрения в производство достижений научно-технического прогресса. Структурная безработица – это

безработица среди лиц, профессии которых «устарели» или оказались невостребованными из-за НТП. Работники таких отраслей попадают в тяжелое положение, утрачивая не только работу, но и профессию.

Кроме того, структурными безработными считаются рабочие, имеющие низкую квалификацию и небольшой производственный опыт. Структурная безработица носит вынужденный характер и отличается большей продолжительностью по сравнению с фрикционной, так как получение новой работы для этой категории безработных будет сопряжено с переподготовкой, переквалификацией, а возможно, и со сменой места жительства.

Циклическая безработица представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного. Чаще всего она возникает в фазах спада или депрессии экономического цикла. В период циклического спада циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную, в периоды циклического подъема данная форма безработицы обычно отсутствует.

Скрытая безработица – или неполная занятость: это когда люди заняты неполный рабочий день и т.д. этому виду безработицы подвержены такие владельцы мелких предприятий, которые получают доход ниже уровня средней заработной платы. Они готовы в любое время покинуть свое предприятие. Скрытая безработица типична для сельских районов, где полуразорившиеся крестьяне формально считаются самостоятельными хозяйствами, а в действительности они безработные – они лишены в этом виде производства.

Застойная безработица – включает в себя прежде всего работающих не на фабриках и заводах, а у себя на дому. Работники домашней системы полностью заняты только в определенные сезоны, а все остальное время являются безработными.

25.2. Понятие о полной занятости

Полной занятостью называют ситуацию, когда в экономике наблюдается только естественная безработица. Объем производства, соответствующий функционированию экономики при полной занятости, называется производственным потенциалом экономики.

Теория «полной занятости». На практике трудно установить фактический уровень безработицы. Уровень безработицы – это процентное отношение части к занятой рабочей силы. Уровень безработицы является

одним из важнейших показателей экономического положения страны, хотя его нельзя считать безошибочным барометром неблагополучия экономики.

«Полная занятость» определяется как занятость, составляющая менее 100% рабочей силы. Уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы. Другими словами, уровень безработицы при полной занятости достигается в том случае, когда циклическая безработица равна нулю.

Уровень безработицы при полной занятости называется естественным уровнем безработицы и составляет 5-6% от рабочей силы. Реальный объем национального продукта, который связан с естественным уровнем безработицы, называется производственным потенциалом экономики.

25.3. Естественный уровень безработицы

Естественный уровень безработицы (natural rate of unemployment – u^*) – это такой уровень, при котором обеспечена полная занятость (full-employment) рабочей силы, т.е. наиболее эффективное и рациональное ее использование. Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят. Естественный уровень безработицы поэтому называют уровнем безработицы при полной занятости, а объем выпуска, соответствующий естественному уровню безработицы, называют естественным объемом выпуска. Так как полная занятость рабочей силы означает, что в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

$$u^* = u_{\text{фрикц}} + u_{\text{структ}} = \frac{u_{\text{фрикц}} + u_{\text{структ}}}{L} * 100\%$$

Современное название этого показателя – не ускоряющий инфляцию уровень безработицы – NAIRU (non-accelerating inflation rate of unemployment).

Величина естественного уровня безработицы меняется с течением времени. Так, в начале 60-х годов она составляла 4% рабочей силы, в настоящее время она больше. Причиной роста естественного уровня безработицы является увеличение продолжительности времени поиска работы (т.е. продолжительности времени, когда люди находятся в безработном состоянии), что может быть обусловлено:

1. Увеличением размеров выплат пособий по безработице;
2. Увеличением продолжительности времени выплаты пособий по безработице;

3. Ростом доли женщин в составе рабочей силы;
4. Увеличением доли молодежи на рынке труда.

Первые два фактора обеспечивают возможность поиска работы в течение более длительного периода. Последние два фактора, означающие изменение половозрастной структуры рабочей силы, влияют на увеличение количества людей, впервые появившихся на рынке труда и ищущих работу, а следовательно, на рост численности безработных, усиление конкуренции на рынке труда и удлинение срока поиска работы.

Таким образом естественный уровень безработицы наблюдается при нормальном, устойчивом состоянии экономики. Вокруг этого уровня колеблется фактический уровень безработицы. Он ниже своего естественного уровня в период бума и выше своего естественного уровня в период спада. Величина безработицы, равная разнице между фактическим и естественным уровнями безработицы, составляет ее третий, циклический тип.

25.4. Классическая и кейнсианская теории безработицы

В западной экономической литературе причины безработицы исследуются преимущественно на основе чисто экономического подхода. При этом безработица рассматривается как макроэкономическая проблема недостаточного полного использования совокупной рабочей силы. Часто причины безработицы объясняются несбалансированностью рынка труда или неблагоприятными изменениями на этом рынке.

Наибольшее распространение в западной экономической науке получили классическая и кейнсианская теории безработицы.

Классическая теория занятости базируется на двух постулатах:

1. Производство товаров создает свой собственный спрос;
2. Если же уровень общих расходов временно оказывается недостаточным для закупки всей производимой продукции, то автоматически включаются механизмы рыночного регулирования – изменяются цены и заработная плата.

Экономика с их помощью приводится к равновесию без снижения уровня занятости, объема производства и реальных доходов.

В соответствии с классической теорией вынужденная безработица в длительном периоде невозможна, ее исключают конкуренция на рынке труда и эластичность заработной платы. Единственный вид безработицы, допускаемый данной моделью, является фрикционная безработица.

Представители, предполагая автоматизм действия механизмов рыночного регулирования, считают необоснованным вмешательство

государства в экономические процессы с целью достижения полной занятости. Они считают, что полная занятость достигается на длительном периоде «сама по себе», под воздействием механизмов саморегулирования рыночной экономики. Какое-либо воздействие государства на экономику не только бесполезно, но даже вредно, так как приводит к отклонению от рыночного равновесия и снижает эффективность экономики.

Кейнсианская теория занятости утверждает, что рыночная экономика не является саморегулирующейся, а экономические колебания вызываются не только внешними факторами, такими, как войны, и засухи. Главные причины нарушений равновесия лежат в отсутствии синхронности решений о сбережениях и инвестициях, негибкости цен и заработной платы при снижениях совокупного спроса, отсутствии автоматизма в регулировании ставки процента.

В кейнсианской теории введен ряд положений, резко отличающихся от положений классической теории, в том числе:

1. Негибкость цен в краткосрочном периоде;
2. Потребление растет медленнее дохода;
3. Скорость обращения денег зависит от рыночной конъюнктуры, она не постоянна, как предполагает в классической теории.

Поскольку рыночная экономика не является совершенной и саморегулируемой, то максимально возможную занятость и экономический рост может обеспечить только активное вмешательство государства в экономику, применяя инструменты денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики.

25.5. Методы сокращения безработицы

Возникновение безработицы связано с различными причинами, и сократить ее можно лишь за счет создания условий, способных ослабить влияние той или иной из этих причин. Необходимость для любой страны стремиться к сокращению безработицы до экономически рационального минимума порождается рядом причин.

Во-первых, человек – экономический ресурс особого типа, его нельзя зарезервировать до лучших времен. Потерянное рабочее время невосстановимо, и при этом – даже не работая – человек должен иметь возможность потреблять жизненные блага не ниже прожиточного минимума. Поэтому общество вынуждено искать средства для спасения безработных от голодной смерти или превращения в бандитов. Но направляемые на эти цели

средства не служат дальнейшему развитию экономики страны – они просто проедаются.

Во-вторых, рост безработицы сокращает спрос на товары; люди, не получающие зарплату, могут позволить себе лишь самый минимум. Это обостряет экономические проблемы страны и служит толчком для дальнейшего сокращения занятости. Это порочный круг крайне опасен – с каждым оборотом разомкнуть его становится все сложнее.

В-третьих, безработица обостряет политическую ситуацию в стране.

К счастью, безработица может быть уменьшена. Для этого используются различные методы, например переобучение безработных, поощрение индивидуального предпринимательства и др.

Изучая проблемы безработицы, экономическая наука пришла к выводу: фрикционная и структурная безработица – явления естественные и не представляющие угрозы для нормального развития страны. Более того такое развитие без них просто невозможно.

Наличие безработицы заставляет людей опасаться потери рабочего места и побуждает их трудиться более производительно и качественно. Поэтому полная занятость – как ее сегодня понимают в большинстве развитых стран – это ситуация, когда существуют фрикционная и структурная безработица, но нет безработицы циклической. При таком положении безработица в стране соответствует своей естественной норме, в разных странах она складывается по-своему. Какова естественная норма безработицы для России сегодня сказать нельзя, еще только предстоит экспериментально определить эту величину. Но сделать это можно будет только тогда, когда экономика нашей страны выйдет из кризиса и начнется процесс сокращения циклической безработицы.

Вопросы для самопроверки

1. Определение понятия «безработица».
2. Какие есть основные виды безработицы? Кратко охарактеризуйте.
3. В чем отличие кейнсианской теории от классической?
4. Кого относят к категории «включаемых в численность рабочей силы»?
5. Какие способы борьбы с безработицей существуют?
6. Цели государственного регулирования рынка труда
7. В чем заключается классическая теория вынужденной безработицы
8. Дайте понятие классической и кейнсианской теории безработицы
9. Как называется уровень безработицы при полной занятости
10. Что представляет собой циклическая безработица

Тест для самопроверки

1. Не входит в число прав граждан в области занятости:
 - a) свободный выбор вида занятости;
 - b) правовая защита от необоснованного отказа при приеме на работу и увольнении;
 - c) возмездное содействие в подборе подходящей работы и трудоустройству со стороны государственных органов занятости.
2. Особенности трудоустройства отдельных категорий граждан устанавливаются:
 - a) федеральным законом;
 - b) нормативными актами субъекта РФ;
 - c) как федеральным законом, так и нормативными актами субъектов РФ.
3. В круг субъектов отношений по трудоустройству не входят:
 - a) работодатели;
 - b) занятые граждане;
 - c) органы и организации по содействию занятости;
 - d) безработные и иные не занятые граждане.
4. Финансирование мероприятий в области занятости осуществляется из:
 - a) местных бюджетов;
 - b) федерального бюджета;
 - c) федерального бюджета, бюджета субъектов, местного бюджета;
 - d) бюджета субъектов РФ.
5. Под безработными понимаются:
 - a) трудоспособные граждане, которые не имеют работы;
 - b) трудоспособные граждане, не имеющие работы, зарегистрированные в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы;
 - c) не трудоспособные граждане не имеющие работу.
6. Занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и ..., не противоречащая законодательству РФ:
 - a) коллективных потребностей;
 - b) потребностей в сфере информации;
 - c) общественных потребностей.

7. Естественной для экономики можно признать безработицу:
- фрикционную;
 - структурную;
 - циклическую
8. При естественной безработице:
- циклическая безработица равна нулю;
 - реализуется потенциал экономики;
 - достигается полная занятость;
 - все ответы верны
9. Уровень безработицы измеряется в процентах и определяется как отношение количества безработных к численности:
- всего населения;
 - рабочей силы;
 - трудоспособного населения;
 - населения пенсионного возраста.
10. Какое из приведенных утверждений является правильным? «Человек, который болен и временно не работает», относится к категории:
- фрикционно безработных;
 - скрыто безработных;
 - не включает в общую численность рабочей силы;
 - занятых.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

- Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
- Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
- Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
- Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.

- Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
- Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

- Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
- Буга А.В., Куприн А.А., Финансовый менеджмент на предприятие в состоянии банкротства/ Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор) Издательство Астерион 2013
- Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
- Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
- Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
- Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
- Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
- Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
- Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
- Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : КноРус, 2014. - 379 с..
- Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
- Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.

- 19.Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
- 20.Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
- 21.Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
- 22.Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
- 23.Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
- 24.Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
- 25.Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
- 26.Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
- 27.Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
- 28.Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с.
- 29.Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасьян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
- 30.Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
- 31.Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с.
- 32.Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
- 33.Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с.
- 34.Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с.
- 35.Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
- 36.Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
- 37.Куприн А.А , Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
- 38.Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю.Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
- 39.Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).

Интернет ресурсы:

- 40.Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
- 41.Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
- 42.Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
- 43.Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 26. ИНФЛЯЦИЯ КАК ФОРМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

26.1. Сущность и виды инфляции, причины ее возникновения

Инфляция – это повышение общего уровня цен, сопровождаемое соответствующим снижением покупательной способности денег (обесцениванием денег) и ведущее к перераспределению национального дохода.

Дефляция – это снижение общего уровня цен.

Инфляция является основным дестабилизирующим фактором рыночной экономики. Чем выше ее уровень, тем она опаснее. Инфляция оказывает сильное влияние на экономических агентов, кто-то из-за нее выигрывает, кто-то проигрывает, но большинство считают инфляцию серьезнейшей проблемой.

Если сравнивать характер инфляционных процессов в условиях металлической денежной системы и в современных условиях, когда функционируют бумажные и электронные деньги, то в период золотого стандарта инфляция возникла периодически: при резком возрастании спроса, связанном, прежде всего, с войнами. В современных условиях процесс инфляции стал постоянным и периоды снижения цен наблюдаются теперь все реже и реже.



Рис. 56 Классификация видов инфляции

В зависимости от темпов (скорости протекания) выделяют следующие виды инфляции (см. рис. 56):

1. Ползучая (умеренная) – рост цен не более 10% в год. Сохраняется стоимость денег, контракты подписываются в номинальных ценах. Экономическая теория такую инфляцию рассматривает как наилучшую, поскольку она идет за счет обновляемости ассортимента, она дает возможность корректировать цены, сменяющиеся условиями спроса и предложения. Эта инфляция управляемая, поскольку ее можно регулировать.
2. Голопирующая (скачкообразная) – рост цен от 10-20 до 50-200% в год. В контрактах начинают учитывать рост цен, население вкладывает деньги в материальные ценности. Инфляция трудно управляемая, часто проводятся денежные реформы. Данные изменения свидетельствуют о большой экономике, ведущей к стагнации, то есть к экономическому кризису.
3. Гиперинфляция – рост более 50% в месяц. Годовая норма более 100%. Благополучие даже обеспеченных слоев общества и нормальные экономические отношения разрушаются. Неуправляемая и требует чрезвычайных мер. В результате гиперинфляции производство и обмен останавливаются, снижается реальный объем национального производства, растет безработица, закрываются предприятия и происходит банкротство.

В зависимости от характера проявления различают следующие виды инфляции:

1. Открытая – положительный рост уровня цен в условиях свободных, нерегулируемых государством цен;
2. Подавленная (закрытая) – усиление товарного дефицита, в условиях жесткого государственного контроля за ценами.

В зависимости от причин, вызывающих инфляцию выделяют:

1. Инфляцию спроса;
2. Инфляцию издержек;
3. Структурную и институциональную инфляцию.

Прочие виды инфляции:

1. Сбалансированная – цены разных товаров меняются в одинаковой степени и одновременно;
2. Несбалансированная – цены на товары растут неодинаково, что может привести к нарушению ценовых пропорций;
3. Ожидаемая – позволяет предпринять меры защиты. Обычно рассчитывается государственными органами статистики;
4. Неожиданная;

5. Импортируемая – развивается под воздействием внешних факторов.

Инфляция вызывается монетарными и структурными причинами:

1. Монетарные - несоответствие денежного спроса и товарной массы, когда спрос на товары и услуги превышает размер товарооборота; превышение доходов над потребительскими расходами; дефицит государственного бюджета; чрезмерное инвестирование – объем инвестиций превышает возможность экономики; опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом производства и повышением производительности труда;
2. Структурные - деформация народно-хозяйственной структуры, выражающаяся в отставании развития отраслей потребительского сектора; снижение эффективности капиталовложения и сдерживание роста потребления; несовершенство системы управления экономикой;
3. Внешние – сокращение поступлений о внешней торговли, отрицательное сальдо внешнеторгового платежного баланса.

Структурную инфляцию вызывает макроэкономическая межотраслевая несбалансированность. Среди институциональных причин инфляции можно выделить причины, связанные с денежным сектором, и причины, связанные с организационной структурой рынков.

В целом данная совокупность причин выглядит следующим образом:

1. Монетарные факторы:
 - неоправданная эмиссия денег для краткосрочных нужд государства;
 - финансирование бюджетного дефицита.
2. Высокий уровень монополизации экономики. Поскольку монополия обладает рыночной властью, она в состоянии влиять на цены. Монополизация может усилить инфляцию, начавшуюся вследствие других причин.
3. Милитаризованность экономики. Производство вооружений, увеличивая ВВП, не повышает производственный потенциал страны. С экономической точки зрения высокие военные расходы сдерживают развитие страны. Последствиями милитаризации являются бюджетный дефицит, диспропорции в структуре экономики, недопроизводство потребительских товаров при повышенном спросе, т.е. товарный дефицит и инфляция.

26.2. Инфляции спроса и предложения

В зависимости от причин возникновения рассматривают два основных источника инфляции: спрос и предложение.

Инфляция спроса. Порождается избытком совокупного спроса, за которым по определенным причинам не успевает производство. Избыточный спрос приводит к повышению цен, создает возможности для увеличения прибыли предприятий. Предприятия расширяют производство, привлекают дополнительную рабочую силу и экономические ресурсы. Растут денежные доходы владельцев ресурсов, что способствует дальнейшему росту спроса и росту цен.

Экономика пытается тратить больше, чем она способна производить, т.е. она стремится к какой-то точке, лежащей за кривой производственных возможностей. Производственный сектор не в состоянии ответить на этот избыточный спрос увеличением реального объема производства, так как он функционирует в условиях полной занятости. Поэтому объем производства остается прежним, а цены увеличиваются, сокращая появившийся дефицит.

Причины инфляции:

1. Милитаризация экономики или чрезмерный рост военных расходов;
2. Дефицит государственного бюджета и рост внутреннего государственного долга;
3. Кредитная экспансия банка правительству России;
4. Импортируемая инфляция;
5. Инфляционные ожидания населения и производителей.

Инфляция предложения означает рост цен, спровоцированный увеличением издержек производства в условиях недоиспользования производственных ресурсов.

При негативной экономической конъюнктуре уменьшается предложение в экономике. Как правило, это связано с ростом цен на факторы производства. Издержки производства возрастают и перекладываются на цену выпускаемой продукции. Если эта продукция также является ресурсом для какой-либо фирмы, то и она вынуждена повышать цену. Другой вариант развития событий возможен, если из-за высокой эластичности спроса на товар предприниматель не может повысить цену. В этом случае его прибыль уменьшается, и часть капиталов из-за падающей доходности покидает производство и уходит в сбережения.

Также факторами инфляции предложения могут стать высокие налоги, высокие ставки процента на капитал и рост цен на мировых рынках. В последнем случае дорожает импортное сырье, а соответственно, и отечественная продукция.

Следует отметить, что в этом случае не только растут цены, но и уменьшается равновесный объем производства. Такая ситуация не противоречит утверждению, что экономика функционирует при полной

занятости всех ресурсов, поскольку полная занятость предполагает использование всех факторов производства, предполагаемых по данной цене.

Инфляция предложения возникла в результате изменения издержек на единицу продукции и изменения рыночного предложения товара. В этом случае отсутствует избыточный спрос. Издержки на единицу продукции растут по причине подорожания сырья, полуфабрикатов, роста заработной платы, но при этом рост уровня цен на готовую продукцию отстает от роста издержек.

Если правительство не регулирует инфляцию предприятия, то в итоге экономика остановится, т.е. произойдет экономический крах.

Вместе с тем инфляцию можно показать в виде спирали, которая связана с тем, что рост производительности труда падает – заработная плата растет – издержки производства растут – цены растут – рост заработной платы. Все идет по спирали. Выход может быть связан с замораживанием цен либо прекращением повышения заработной платы.

За последние годы, когда инфляция стала хронической для нашей экономики, ее причинами являются:

1. Дефицит бюджета;
2. Инфляционная спираль, соотношения цены и заработной платы;
3. Перенос инфляции из других стран;
4. Подавленная (скрытая инфляция) характеризуется дефицитом товаров при сдерживании роста цен, открытая, проявляющаяся при росте цен;
5. Импортируемая инфляция вызывается чрезмерным притоком в страну иностранной валюты и повышением импортных цен;
6. Экспортируемая инфляция переносится из одних стран в другие через механизм международных экономических отношений, воздействующих на денежное обращение, платежеспособный спрос и цены.

26.3. Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика

Как любой многофакторный экономический процесс инфляция имеет целый ряд последствий:

1. Расхождение в оценках между денежными потоками и денежными запасами. Все денежные запасы обесцениваются. Обесцениваются также и ценные бумаги. Резко обостряются проблемы эмиссии денег;
2. Стихийное, неконтролируемое перераспределение доходов: при инфляции проигрывают кредиторы, продавцы, экспортеры, работники

бюджетных предприятий, а выигрывают должники, покупатели, импортеры, работники реального сектора. Благодаря инфляции возникают «мнимые» доходы, которые могут и не поступать в финансовую систему;

3. Искажает все основные экономические показатели: ВВП, рентабельность, процент и т.п.;
4. Рост цен сопровождается падением валютного курса национальной денежной единицы.

Инфляция оказывает влияние на объем национального производства. Для определения влияния инфляции на перераспределение по номинальной стоимости денег:

1. Номинальный доход – это доход, выраженный по номинальной стоимости денег;
2. Реальный доход - показывает покупательную способность номинального дохода, а так же показывает количество товаров, которое можно купить на сумму номинального дохода в сопоставимых условиях цен.

Инфляция может быть предвиденной, т.е. рост цен предусматривается в федеральном бюджете и непредвиденной, которая может привести к неравномерному перераспределению доходов. От непредвиденной инфляции теряют доходы:

1. Держатели сбережений на расчетном счете;
2. Кредиторы, через некоторое время они ожидают возвращения кредита деньгами, которые потеряли свою покупательную способность.

Чтобы компенсировать потери от инфляции, кредиторы устанавливают соответствующую процентную ставку по кредиту, чтобы покрыть свою потерю (убытки). Поэтому различают:

1. Номинальную процентную ставку;
2. Реальную процентную ставку.

Для предпринимателя важна реальная процентная ставка, т.е. доход, который у него останется даже в условиях инфляции.

Получатели фиксированного дохода – лица, получающие доход в виде оклада, пенсии, пособия, с ростом цен теряют часть дохода. Поэтому правительство периодически производит индексацию, т.е. повышение заработной платы работников, получающих должностной оклад.

Антиинфляционная политика – это применение государством совокупности мер, направленных на урегулирование денежного обращения в целях укрепления финансов. Так как полное устранение инфляции невозможно, то находят выход, который решается умеренным,

контролируемым, менее разрушительным способом, которые сочетаются с долговременной антиинфляционной политикой и краткосрочной.

Долговременная политика позволяет:

- погасить инфляционные ожидания, нагнетающие текущий спрос;
- принять меры к сокращению бюджетного дефицита;
- ужесточить лимиты на прирост денежных средств;
- ослабить влияние внешних факторов, такие как сокращение займов у иностранных государств.

Краткосрочная антиинфляционная политика дает возможность:

- расширить совокупное предложение без увеличения совокупного спроса;
- уменьшить текущий спрос.

Вопросы для самопроверки

1. В чем отличие инфляции от дефляции?
2. Какие виды инфляций существует?
3. Какие внешние причины инфляции вы знаете?
4. Какие последствия инфляции вы знаете?
5. Что такое стагфляция?
6. На чем построена антиинфляционная политика государства?
7. Что вызывает структурную инфляцию?
8. Какие виды инфляции выделяют в зависимости от ее темпов (скорости протекания)?
9. Какую возможность предоставляет краткосрочная антиинфляционная политика?

Тест для самопроверки

1. Что ведет к перераспределению национального дохода:

- a) инфляция;
- b) дефляция;
- c) стагфляция;
- d) девальвация.

2. Может ли инфляция возникнуть под воздействием внешних факторов:

- a) да;
- b) нет;
- c) частично.

3. Какая инфляция может быть вызвана чрезмерным притоком в страну иностранной валюты:

- a) инфляция предложения;
- b) инфляция спроса;
- c) импортируемая инфляция;
- d) экспортируемая инфляция.

4. Что показывает покупательную способность дохода:

- a) номинальный доход;
- b) реальный доход;
- c) трудовой доход;
- d) нетрудовой доход.

5. Для какого процесса характерно сопровождение роста цен падением валютного курса национальной денежной единицы:

- a) инфляция;
- b) дефляция;
- c) стагфляция;
- d) антиинфляционная политика.

6. Для борьбы с инфляцией Центральному банку следует:

- a) выпускать государственные ценные бумаги;
- b) уменьшить норму банковских резервов;
- c) уменьшить учетную ставку, которая приведет к уменьшению процентов по вкладам в коммерческих банках.

7. Скрытая инфляция характеризуется:

- a) отсутствием платежеспособного спроса населения;
- b) значительным увеличением общего уровня цен; ростом цен в государственной торговле при стабильных ценах в частной и кооперативной торговле;
- c) дефицитностью экономики, снижением качества товаров и услуг, функционированием «черного» рынка.

8. Основными методами борьбы с инфляцией являются:

- a) денежное обращение;
- b) денежная реформа и антиинфляционная политика;
- c) безналичное обращение.

9. Гиперинфляция – это инфляция, при которой прирост цен составляет:
- 40% в год;
 - 80% в год;
 - 100% и более в год.
10. Открытая инфляция проявляется в повышении цен в результате:
- реального роста издержек производства и обращения;
 - повышения технических параметров продукции;
 - улучшения качественных характеристик продукции;
 - превышение денежной массы над товарной в условиях свободного ценообразования.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

- Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
- Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
- Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
- Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
- Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
- Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

- Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
- Буга А.В., Куприн А.А., Финансовый менеджмент на предприятие в состоянии банкротства/ Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор) Издательство Астерион 2013

- Куприн А.А , Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
- Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
- Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
- Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
- Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
- Капканщиков , С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
- Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
- Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
- Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
- Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
- Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
- Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
- Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
- Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
- Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
- Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.

25. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
26. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
27. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
28. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с.
29. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
30. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
31. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с.
32. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
33. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с.
34. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с.
35. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
36. Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
37. Куприн А.А., Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
38. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю. Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
39. Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).

Интернет ресурсы:

40. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
41. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
42. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
43. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 27. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЕГО ФАКТОРЫ

27.1. Темпы, факторы и типы экономического роста

Экономическое благо – это благо, количество которого ограничено, и каждый хотел бы взять его больше, если бы мог. Следовательно, для создания этого блага необходим экономический рост, означающий рост реального уровня чистого национального продукта.

Постоянное повышение потребностей человечества, уменьшение традиционных ресурсов, увеличение численности населения обуславливают необходимость постоянного повышения экономического роста и эффективности экономики.

Понятие экономического роста. Экономический рост относится к числу сложных и многогранных явлений. В экономике необходимо четко разграничивать понятие «экономический рост» и «экономическое развитие». Так, экономическое развитие осуществляется и тогда, когда роста нет, но закладываются предпосылки для него, оно может выражаться в структурных преобразованиях, возможных новациях, которые непосредственно к экономическому росту не приводят. Также развитие может быть и по нисходящей линии, когда не только нет количественного роста, но и идет процесс убывания свойств и качества продукта или услуг.

По сути, экономический рост является результатом общественного воспроизводства, который, пройдя через стадии распределения и обмена, проявляется в потреблении.

Однако, при всей важности производства, экономический рост имеет смысл лишь тогда, когда служит потреблению.

При анализе экономического роста необходимо особое внимание уделять формам его оценки, так как он может быть представлен не только как критерий экономического развития, но и как процесс, имеющий множество количественных и качественных показателей, характеризующих не только экономические, но и социальные результаты.

В узком смысле, экономический рост – это процесс, который рождается на стадии непосредственного производства, приобретает устойчивый характер на остальных стадиях общественного производства, приводит к количественному и качественному изменению производительных сил, увеличению общественного продукта за определенный период времени и росту народного благосостояния.

В широком смысле, экономический рост, как показатель экономического развития, является главной траекторией развития общества. В совокупности с социальными, политическими, демографическими и другими признаками, он определяет направление движения общества, устанавливая характер общественного развития в целом.

Конечной целью экономического роста является потребление, рост благосостояния. Под экономическим ростом в масштабе всей национальной экономики принято понимать увеличение объема производства товаров и услуг за определенный период времени. На макроэкономическом уровне ведущими показателями количественной динамики экономического роста являются:

1. Прирост объема ВВП;
2. Темпы роста ВВП в расчете на душу населения;
3. Темпы роста производства основных отраслей экономики.

Темпы роста – это отношение разницы между реальным ВВП текущего года и реальным ВВП базисного года к реальному ВВП базисного года, выраженное в процентах.

Экономический рост измеряется двумя способами. Выбор зависит от того, какая проблема анализируется или с какой целью:

1. Как увеличение реального производства валового национального продукта или национального дохода;
2. Как прирост и того и другого на душу населения.

В зависимости от тех или иных направлений экономики производственных ресурсов, различают несколько видов интенсификации:

1. Трудосберегающая;
2. Капиталосберегающая;
3. Всесторонняя.

Трудосберегающий вид интенсификации предполагает, что новая техника вытесняет из производства рабочую силу. В этом случае скорость роста выпуска продукции опережает темпы изменения численности работников.

При капиталосберегающем виде интенсификации, благодаря применению более эффективных машин и оборудования, сырья и материалов, достигается экономное расходование средств производства.

Наконец всесторонняя интенсификация – это такое направление экономического прогресса, при котором используются все указанные формы ресурсосбережения. Когда экономятся и трудовые, и вещественные условия производства.

Сейчас в нашей стране создаются условия для устойчивого экономического роста интенсивного типа на основе повышения эффективности реального сектора экономики путем:

1. Финансового оздоровления, ликвидации дефицита платежного баланса и валютных средств;
2. Осуществление структурной перестройки экономики на основе специализации, кооперации и интеграции крупных, средних и малых предприятий;
3. Выведение из хозяйственного оборота неэффективных или бесперспективных предприятий и производств с одновременной реализацией мер по преодолению возможной безработицы;
4. Целенаправленная государственная поддержка инноваций, важнейших систем производственной и социальной сферы;
5. Повышение эффективности развития агропромышленного комплекса, разработка и внедрение эффективного механизма инвестирования экономики;
6. Формирование эффективных межгосударственных и межрегиональных финансово-промышленных;
7. Совершенствование механизма стимулирования экспорта товаров и услуг, защита и укрепление положения отечественных производителей на внутренних и внешних рынках и т.д.

Экономическая наука выделяет два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

При экстенсивном (расширяющем) типе, экономический рост происходит за счет количественного увеличения факторов производства: вовлечение в производство дополнительных ресурсов труда, капитала, земли. При этом типе экономического роста, прирост продукции достигается за счет количественного роста численности и квалификационного состава работников, а также за счет увеличения мощности предприятия, то есть увеличения установленного оборудования. При этом технологическая база остается неизменной. В результате выпуск продукции в расчете на одного работника остается прежним.

Экстенсивный рост производства – самый простой и исторически первоначальный путь расширенного воспроизводства. Его достоинство состоит в том, что это наиболее легкий путь повышения темпов хозяйственного развития. С его помощью происходит быстрое освоение природных ресурсов, а также удается сравнительно быстро сократить или ликвидировать безработицу, обеспечить большую занятость рабочей силы.

Более сложный тип экономического роста – интенсивный (напряжение). Главное здесь – совершенствование технологии производства, повышение основных факторов производства. Важнейший фактор интенсивного экономического роста – это повышение производительности труда.

Главный отличительный признак этого типа экономического роста – повышение эффективности производственных факторов на базе технического прогресса. При данном типе расширенного воспроизводства появляется новый фактор экономического роста – повышение эффективности всех традиционных факторов. Интенсивно расширенное производство более прогрессивно, поскольку решающую роль в подъеме эффективности условий производства начинают играть достижения науки и техники. В связи с этим в масштабе общества развивается производство научно-технической информации, которая воплощается во все более эффективные средства производства. Одновременно повышается культурно-технический уровень работников.

При интенсивном увеличении производства преодолеваются преграды экономического роста, порожденные известной ограниченностью естественных ресурсов. Наиболее выгодным фактором расширения производства становится ресурсосбережение.

Оценить экономический рост можно с помощью системы взаимосвязанных показателей, отражающих изменение результата производства и его факторов.

В условиях рыночной экономики для обеспечения производства товаров и услуг необходим три фактора производства: труд, капитал и земля (природные ресурсы). Следовательно, совокупный продукт есть функция от затрат труда, капитала и природных ресурсов.

Во-первых, важным показателем экономического роста является отношение объема выпуска продукции к затратам живого труда, осуществленным в процессе производства товаров и услуг. Обратное отношение называется трудоемкостью продукции.

Во-вторых, отношение объема продукции к величине использованного в процессе капитала – это производительность капитала (капиталоотдача). Обратный показатель капиталоемкости – это капиталоемкость продукции.

В-третьих, важным показателем экономического роста является и отношение объема продукции к затратам природных ресурсов – земли, энергии и т.п.

Главным инструментом анализа экономического роста является производственная функция, которая выражает зависимость между

максимальным впуском продукции и затратами, которые необходимы для ее производства, а также зависимость между самими затратами.

В экономической теории принято выделять факторы экономического роста, лежащие на стороне совокупного спроса, и факторы, лежащие на стороне совокупного предложения. К факторам, лежащим на стороне совокупного предложения относятся:

1. Количество и качество природных ресурсов;
2. Количество и качество трудовых ресурсов;
3. Объем основного капитала;
4. Уровень научно-технического прогресса.

От факторов совокупного спроса зависит реализация выросшего национального продукта, т.е. все элементы совокупного спроса должны обеспечивать полную занятость всех увеличивающихся ресурсов. Где важнейшим из факторов являются затраты труда. Этот фактор определяется, прежде всего, численностью населения страны.

Наряду с количественными факторами важную роль играет качество рабочей силы и соответственно затрат труда в процессе производства. По мере возрастающего образования и квалификации работников происходит повышение производительности труда, что способствует повышению уровня и темпов экономического роста. Иначе говоря, затраты могут расширяться без какого-либо увеличения рабочего времени и численности занятых, а лишь за счет повышения качества рабочей силы.

Другим важным фактором экономического роста является капитал – это оборудование, здания и товарные запасы. Основной капитал включает и жилой фонд, потому что люди, живущие в домах, извлекают выгоду из услуг, предоставляемых домами. Затраты капитала зависят от величины накопленного капитала.

Важным фактором экономического роста так же является земля, а точнее, количество и качество природных ресурсов. Вполне понятно, что большие запасы разнообразных природных ресурсов, наличие плодородных земель, благоприятные климатические и погодные условия, значительные запасы минеральных и энергетических ресурсов вносят вклад в экономический рост страны. Однако наличие обильных природных ресурсов не всегда является самодостаточным фактором экономического роста.

Научно-технический прогресс так же является важным двигателем экономического роста любого государства и включает в себя совершенствование технологий, новые методы и формы управления и организации производства.

Экономический рост определяется следующими основными факторами: природные ресурсы, трудовые ресурсы, капитал и технологии.

Государственное регулирование экономикой и принятие мер для ее постоянного роста необходимо для осуществления социальной политики любого государства. Коллективное потребление или удовлетворение общественных потребностей человечества невозможны без использования государственных рычагов и организаций. Государство может играть значительную роль в экономическом росте при правильном проведении гибкой бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, ценовой политике и политике инвестирования.

27.2. Факторы спроса и предложения

Факторы экономического роста можно разделить на три группы:

1. Факторы предложения;
2. Факторы спроса;
3. Факторы распределения.

Несмотря на важность факторов спроса и распределения, все же основное внимание уделяется факторам предложения, так как именно они смещают кривую совокупного предложения вправо. К ним относятся:

1. Изменения цен на экономические ресурсы;
2. Изменения в производительности;
3. Изменения правовых норм.

Инвестиции выступают в качестве основного регулятора темпов экономического роста.

Расширить производство можно только двумя путями: или увеличением затрат факторов производства, или улучшением технологии. С этими двумя путями экономического роста тесно увязаны стратегические направления экономического развития: экстенсификация и интенсификация производства.

27.3. Государственное регулирование и прогнозирование экономического роста в фазах спада и подъема деловой активности

Экономика никогда не находится в состоянии покоя: расцвет, активность меняются паникой, кризисом. При этом уменьшается национальный доход, занятость населения, объем производства. Это длится некоторое время, достигает нижнего уровня, после чего начинается оживление, которое может быть медленным или быстрым. При этом растет

спрос, наращиваются объемы производства, растут цены, благосостояние населения. И длится такая ситуация определенное время, после чего начинается очередной спад. Такова общая картина экономического цикла. Хотя ни один цикл не похож на другой, между ними есть много общего, что оказывается на фазах цикла:

1. Подъем (бум);
2. Кризис (спад);
3. Депрессия (дно);
4. Оживление (подъем).

Экономический цикл характеризуется подъемами и спадами экономического роста, деловой активности на протяжении нескольких лет. Вершина цикла характеризуется полной занятостью, высокими темпами производства. В этой фазе цены имеют тенденцию к повышению. В таких условиях трудно реализовать продукцию, что приводит к снижению деловой активности.

За вершиной начинается фаза спада. Производство и занятость сокращаются, но цены остаются на высоком уровне.

Самая низкая точка спада – дно характеризуется тем, что производство и занятость достигли самого низкого уровня, который вызывает панику в обществе, после чего начинает расти активность населения.

Наступает фаза подъема – производство растет, постепенно увеличивается занятость. Такое развитие на протяжении некоторого времени обеспечивает самые высокие темпы экономического роста – вершину развития, при котором обеспечивается наибольшая занятость и самая высокая деловая активность.

В зависимости от того, в какой фазе экономического цикла находится национальная экономика, формируется тот или иной тип политики государства.

Государство в антициклических целях использует, прежде всего, бюджетную политику. Во время кризиса для стимулирования роста производства резко расширяются правительственные заказы частным предприятиям, а также государственное строительство.

Кроме того, государство активизирует налоговые инструменты бюджетной политики для регулирования капиталовложений и потребительского спроса. В порядке антициклического налогового регулирования проводится законодательное сокращение налогов в периоды кризисов и их увеличение в периоды подъемов экономики. Эти методы носят название встроенные стабилизаторы, поскольку в рамках экономической системы их действие осуществляется автоматически.

Во время спадов налоговые поступления сокращаются, а расходы государства растут. Налоги уменьшаются потому, что сокращаются размеры продаж, а расходы увеличиваются в результате возрастания выплат по безработице, страхованию от банкротств и т.д. в периоды подъема встроенные стабилизаторы действуют в обратном направлении.

Одним из важных рычагов налоговой политики является ускоренная амортизация основного капитала, которая означает включение в амортизационный фонд не только перенесенной стоимости элементов основного капитала, но и части прибыли. Такое завышение амортизационного фонда приводит к увеличению внутренних источников финансирования и способствует росту капиталовложений.

Важный инструмент антициклического регулирования государства – применение кредитной политики через понижение учетной ставки Центробанком.

В целом антициклическое регулирование экономики предполагает проведение экономической политики в целях смягчения колебаний экономических циклов, в связи с этим выделяют два основных подхода к решению вопроса о том, какую именно политику нужно проводить.

Монетаристы и сторонники «новой классической школы» считают, что свобода действий правительства в области антициклического регулирования должна быть ограничена. Они больше доверяют способности рыночной экономики к саморегулированию и рассматривают ошибки конъюнктурой политики как главный источник экономической нестабильности. Поэтому правительству предлагается при проведении кредитно-денежной и фискальной политики руководствоваться правилами, устанавливаемыми на длительный срок. При этом монетаристы считают, что для изменения реального и номинального ВВП решающее значение имеет динамика изменения объема денежной массы. Необходимо поддерживать рост денежного предложения на постоянном уровне, поскольку именно объем денежной массы определяет уровень производства в краткосрочной перспективе и темп инфляции в длительном периоде.

Бюджетная политика, с точки зрения монетаристов, не оказывает большого воздействия на экономику, за исключением тех случаев, когда увеличение налогов влияет на количество денег и темп их роста. Поэтому следует отказаться от активного использования фискальной политики в качестве средства экономической стабилизации, установив лишь строгую зависимость между налогами и государственными расходами.

Проводниками антициклического регулирования являются Центральный банк, осуществляющий кредитно-денежную политику, и

федеральное правительство, отвечающее за проведение фискальной политики. Их главная задача состоит в поиске оптимальной комбинации кредитно-денежных и налогово-бюджетных мероприятий.

Вопросы для самопроверки

1. Экономический рост – это ...?
2. Какие типы экономического роста существуют?
3. Факторы экономического роста?
4. Что можно назвать «главным инструментом анализа экономического роста»?
5. Чем можно измерить экономический рост?
6. Что является проводниками антициклического регулирования?
7. Назовите фазы экономического цикла.

Тест для самопроверки

1. Экономический рост – это:
 - a) постоянное повышение потребностей человечества;
 - b) процесс, который рождается на стадии непосредственного производства;
 - c) рыночная стоимость всей производственной конечной продукции и услуг;
 - d) параметры характеризующий уровень жизни и динамику благосостояния той или иной страны.
2. Типы экономического роста:
 - a) ВВП и ВНП;
 - b) кратковременный, средневременный, бессрочный;
 - c) экстенсивный и интенсивный;
 - d) расширяющий и напряженный.
3. Виды интенсификации:
 - a) труд, капитал, земля;
 - b) сырье, топливо, рабочая сила;
 - c) трудосберегающая, капиталосберегающая, всесторонняя;
 - d) фондоотдача, материалоемкость, производительность труда.
4. Факторы экономического роста:
 - a) земля, рабочая сила, инвестиции;
 - b) технологии производства, человеческие ресурсы, капитал;

- c) труд, капитал, природные ресурсы;
- d) труд, продукция, сырье.

5. Производственная функция выражается:

- a) отношение объема продукции к величине использованного в процессе производства капитала;
- b) производительность капитала;
- c) соотношение между затратами капитала и затратами труда;
- d) зависимость между максимальным выпуском продукции и затратами, которые необходимы для ее производства.

6. Важным показателем экономического роста является:

- a) капиталоемкость продукции;
- b) показатель предельной производительности;
- c) уровень научно-технического прогресса;
- d) отношение объема выпуска продукции к затратам живого труда.

7. Что такое экономическое благо:

- a) постоянное повышение потребностей человечества;
- b) обеспечение устойчивого роста уровня жизни и сокращение бедности населения;
- c) это благо, количество которого ограничено, и каждый хотел бы взять его больше, если бы мог;
- d) «мир во всем мире».

8. Какова цель экономического роста?

- a) улучшение жизни людей;
- b) НТП;
- c) рациональное распределение ресурсов;
- d) попеременное чередование подъемов и спадов в движении реального ВВП.

9. Цена экономического роста снижается, если в каждом новом цикле воспроизводства результаты растут в большей степени, чем затраты:

- a) да;
- b) нет.

10. «Экстенсивный экономический рост» характеризуется увеличением объемов производства за счет:

- a) роста производительности труда;
- b) наращивания качественно неизменных трудовых ресурсов;
- c) более эффективного использования факторов производства;
- d) вовлечения в хозяйственный оборот целинных земель.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Буга А.В., Куприн А.А., Финансовый менеджмент на предприятие в состоянии банкротства/ Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор) Издательство Астерион 2013
9. Куприн А.А , Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
10. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
11. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.

12. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
13. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
14. Капканщиков , С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
15. Куприн А.А. и др. Ценообразование //Учебное пособие СПб СЗАГС (филиал г. Сосновый Бор), Издательство Астерион 2010 С.197
16. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
17. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
18. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.
19. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
20. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
21. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
22. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
23. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
24. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
25. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
26. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.

27. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
28. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
29. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасьян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
30. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
31. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
32. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
33. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
34. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
35. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С.. Экономика отраслевых рынков: – Москва: «КноРус», 2014. – 288 с. - Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
36. Куприн А.А., Десятниченко Д. Ю., Десятниченко О. Ю. Статистика/учебно-методическое пособие, СПб.: Издательство «Астерион», 2015.– 248 с.
37. Куприн А.А , Кудряшов В.С. Основы макроэкономики// Учебное пособие СПб изд. Астерион 2017 – 262 С
38. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 442 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.Ю. Ломоносова). – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
39. Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: учеб. Пособие/ Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 800 с. – (Учебники ГУ-ВШЭ).
- Интернет ресурсы:**
40. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
41. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
42. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
43. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

ТЕМА 28. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

28.1. Теория абсолютного и сравнительного преимущества (А.Смита; Хекшера – Олина)

Теория абсолютных преимуществ А. Смита. Основные выводы теории абсолютных преимуществ:

1. Если торговля не будет сдерживаться протекционистскими мерами, каждая страна начнет специализироваться на производстве той продукции, которая обладает конкурентным преимуществом. Ресурсы каждой страны перетекут в рентабельные отрасли, так как страна не может конкурировать в нерентабельных отраслях.
2. Торговля между странами позволит каждой из них реализовать излишки конкурентоспособного производства и таким образом придать стоимость тому, что было бы бесполезным. В торговле эта стоимость реализуется дополнительным национальным доходом, получаемым каждой из стран.
3. Благодаря внешней торговле уменьшаются издержки нации на потребление, так как страна имеет возможность покупать за границей более дешевые товары, чем могла бы производить их сама.

Модель сравнительных преимуществ Д. Рикардо. На первый взгляд может показаться, что абсолютные преимущества страны по всем товарам делают невозможной специализацию на одном (или нескольких) из них, а значит, исключают выигрыш от торговли.

Теория внешней торговли английских классиков, показывающая возможности и выгоды международного обмена на основе абсолютных и сравнительных преимуществ, не объясняет происхождения этих преимуществ. Она также плохо согласуется с теорией цен на товары и факторы производства.

Теория Хекшера – Олина. Недостатки классической теории были выявлены в начале XX в. шведскими экономистами Э. Хекшером и Б. Олином, обосновавшими международную торговлю с точки зрения изобилия или редкости факторов производства, которыми обладают различные страны (см. рис.57). Их теория гласит, что страны специализируются на таких товарах, для выпуска которых у них имеются соответствующие факторы производства.

В результате международная торговля товарами становится, по выражению Б. Олина, «обменом избыточных факторов на недостающие

факторы». Международная мобильность товаров выполняет более затрудненную мобильность факторов производства.



Рис. 57 Сущность теории Хекшера – Олина

Что понимается под избытком факторов производства? Страна считается в избытке наделенной, например, рабочей силой, если соотношение между количеством рабочей силы и остальными факторами производства в ее экономике выше, чем в окружающем мире. В такой стране происходит удешевление трудоемких товаров, и тем самым они становятся конкурентоспособными на международном рынке. В стране с избыточным капиталом конкурентоспособными будут капиталоемкие товары.

Таким образом, обмен товарами между странами, осуществляемый в соответствии с теорией Хекшера-Олина, объясняет, прежде всего, структуру международной торговли. Вместе с тем эта теория позволяет выявить причины страновых различий в ценах до установления торговых связей между странами и уменьшения этих различий под влиянием международного обмена.

28.2. Альтернативные теории международной торговли

Альтернативные теории международной торговли. К их числу можно отнести:

1. Теорему (теорию) Столпера-Самуэльсона;
2. Теорему (теорию) Рыбчинского;
3. Теорию специфических факторов производства.

Теорема Столпера-Самуэльсона. Была сформулирована и его соотечественником Столпером в начале 40-х гг. и показывала влияние изменения товарных цен на доходы от факторов производства. Был сделан вывод, что установление между странами торговых связей и развитие свободного обмена неизбежно ведут к росту вознаграждения фактора, используемого в производстве товара, цена на который растет, и снижению вознаграждения фактора, используемого в производстве товара, цена на который падает (см. рис 58).



Рис.58 Теорема Столпера-Самуэльсона (влияние товарных цен на факторные цены)

Иначе говоря, свободная международная торговля неизбежно снизит реальный доход, приходящийся на редкий фактор производства, независимо от характера его потребления. Из этого результата следует, что ограничение внешней торговли и введение протекционистских мер обязательно повышают реальный доход редкого фактора.

Теорема Т. Рыбчинского. Рыбчинский попытался выявить влияние предложения факторов на доходы от производства. Применительно к международной торговле теорема Т. Рыбчинского показывает, что расширение экспортного производства, использующего относительно избыточный фактор, приведет к стагнации производства в других отраслях, для которых данный фактор не является относительно избыточным. Эти отрасли будут испытывать растущую потребность в импортных товарах (см. рис 59).

Иллюстрация теоремы Рыбчинского

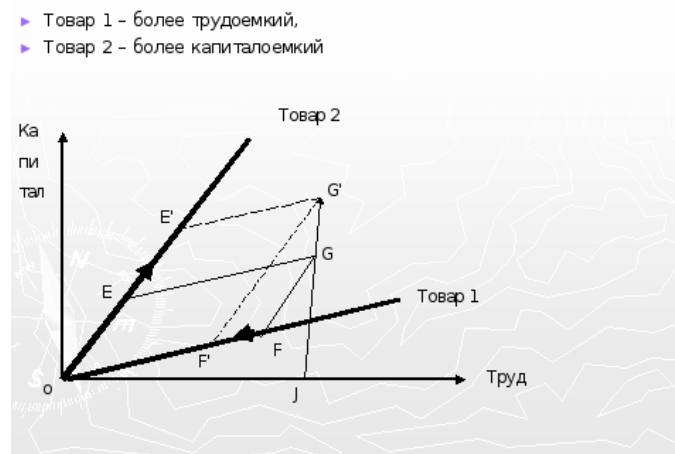


Рис.59 Теорема Т. Рыбчинского

Теория специфических факторов производства. Она рассматривает экономику, в которой одни факторы производства мобильны, а другие не могут свободно перемещаться между отраслями, т.е. являются специфическими только для определенной отрасли. Авторами этой теории, появившейся в 1971 г., являются П. Самуэльсон и Р. Джонс.

Теория специфических факторов исходит из того, что спрос на товары в странах одинаков, различается лишь предложение из-за неодинаковой обеспеченности стран факторами производства.

В результате развития международной торговли факторы, специфические для экспортного сектора в каждой из стран, будут развиваться, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, сокращаться. Соответственно этому будут изменяться и доходы владельцев факторов производства: в экспортных отраслях эти доходы будут увеличиваться, в отраслях, конкурирующих с импортом, - сокращаться. Влияние же внешней торговли на мобильные факторы однозначно оценить трудно: мобильные факторы, свободно передвигаясь между отраслями, могут либо развиваться, либо сокращаться.

28.3. Торговая политика

Торговая политика. Для реализации национальных интересов в сфере международных обменов государство может использовать разные виды экономической политики. Наиболее распространена торговая политика, которая выражается во вмешательстве государства в экспортно-импортные операции участников международного обмена товарами и услугами для воздействия на их масштабы и интенсивность. Не менее важна политика платежного баланса, с помощью которой государство обеспечивает баланс текущих операций и баланс движения капиталов. Наконец, в своей деятельности государство использует и валютную политику, которая включает совокупность мероприятий ЦБ страны в сфере денежного обращения и валютных отношении для воздействия на покупательную силу денег, курс национальной валюты и на внешнеэкономические связи в целом.

Политика государства в области международной торговли может осуществляться с помощью как косвенных инструментов (тарифных методов), так и количественных ограничений (нетарифный метод).

Таможенная политика на импорт. Существуют два основных вида таможенных пошлин на импорт: специфические и адвалорные. Специфические пошлины взимаются в виде фиксированной суммы с единицы облагаемого товара в соответствии с его измерением. Адвалорные пошлины представляют собой определенный процент от стоимости импортируемого товара.

Таможенная пошлина на экспорт. Взимание таможенных пошлин с определенных экспортных товаров также является инструментом торговой политики государства. Только в исключительных случаях такие пошлины устанавливаются из протекционистских соображений. Главная же цель экспортных пошлин – фискальные интересы правительства. Поэтому не случайно, что они используются в основном развивающимися странами и государствами с переходной экономикой. Промышленно развитые страны используют их редко, а в США налогообложения экспорта вообще запрещено законодательно. Развитые страны на практике в отношении экспорта чаще используют политику субсидирования, чем налогообложения. В развивающихся странах, где применяются экспортные пошлины, они почти всегда налагаются на базовые и сырьевые товары, составляющие самую большую часть экспорта данной страны.

Экспортные субсидии и компенсационные пошлины. В большинстве случаев многие страны на практике прибегают не к экспортным пошлинам, а субсидированию экспорта. Оно осуществляется в разных формах:

предоставление низкопроцентных займов фирмам-экспортерам или иностранным клиентам; государственные расходы на стимулирование сбыта экспортной продукции за рубежом; предоставление фирмам налоговых льгот в зависимости от объема производимых на экспорт товаров и услуг.

Предоставление субсидий экспортерам стимулирует развитие экспортных производств и создает некоторые конкурентные преимущества национальным производителям на мировых рынках. Однако оборотной стороной экспортных субсидий может быть введение компенсационных импортных пошлин теми странами, куда направлены экспортные потоки.

Нетарифные методы регулирования международной торговли. Из всех видов нетарифных ограничений внешней торговли наибольшее распространение получили импортные квоты – контингенты, или количественные ограничения объемов иностранной продукции, разрешенной ежегодно к ввозу в страну. Иногда страны могут прибегать к квотированию экспорта, т.е. количественному или стоимостному ограничению вывозимой из страны продукции, однако они запрещены международными соглашениями. И в том, и в другом случае инструментом квотирования являются лицензии, выдаваемые государственными органами импортерам или экспортерам продукции. При этом числе выдаваемых лицензий ограничено, а это значит, что нелицензированная торговля квотируемыми товарами запрещается. Импортные лицензии могут распределяться либо через механизм купли-продажи, либо административным путем. Более предпочтительным и эффективным способом распределения лицензий является открытый аукцион.

Преимущество квот перед таможенными пошлинами проявляется, во-первых, в том, что они строго фиксируют объемы ввозимой продукции, а это гарантирует внутренний рынок от возможного увлечения импорта из-за снижения цен на импортируемые товары. Тариф в этом случае оказывается беспомощным, поскольку сокращение цен позволит зарубежным фирмам при прежней тарифной ставке увеличить объемы продаж и получить определенные выгоды. Предпочтительность квот проявляется и в том, что они позволяют государству проводить более гибкую и оперативную политику, поскольку изменение ставок импортных тарифов регламентируется национальным законодательством и международными торговыми соглашениями, и правительство, за исключением отдельных случаев, не может самостоятельно повысить тариф. Гораздо проще, оказывается, установить более строгие импортные квоты.

Другой вид нетарифных ограничений – это «добровольные» ограничения экспорта (ДОО), которые означают ситуацию, когда не страна-

импортер устанавливает квоту, а страна-экспортер берет на себя обязательства по ограничению экспорта а данную страну. Поскольку ДОЭ устанавливает страна-экспортер в ответ на просьбу страны-импортера во избежание других торговых санкций, на деле такие ограничения являются не добровольными, а вынужденными. Однако тот факт, что их вводит против себя самой страна-экспортер, ДОЭ с политической и правовой точек зрения стали очень удобным, а в ряде случаев наиболее предпочтительным, а в ряде случаев наиболее предпочтительным инструментом современной торговой политики.

С экономической точки зрения ДОЭ точно повторяют импортную квоту, которая дорого обходится стране-импортеру, поскольку решения об ограничении торговли принимаются иностранным правительством.

С экономической точки зрения ДОЭ точно повторяют импортную квоту, которая дорого обходится стране-импортеру, поскольку решения об ограничении торговли принимаются иностранными правительством.

В мировой практике используется множество других видов нетарифных ограничений, среди которых:

1. Национальные стандарты качества;
2. Экологические требования;
3. Санитарные ограничения, запрещающие торговлю определенными сельскохозяйственными товарами или продовольствием и напитками;
4. Требования к упаковке и маркировке изделий;
5. Внутренние налоги и сбор;
6. Требования к содержанию компонентов, используемых в производстве ряда товаров.

Крайней формой нетарифных ограничений во внешней торговле являются экономические санкции, в частности торговое эмбарго – запрет государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны определенных видов продукции. В основе такого рода санкций лежат не экономические выгоды, а политические соображения. Они могут носить как индивидуальный, так и коллективный характер. Очевидно, что эмбарго наносит экономический ущерб всем участникам этого процесса, поскольку ограничивает вывоз товаров и получение доходов страной-экспортером и лишает возможности потреблять это товары страной-импортером.

Вопросы для самопроверки

1. В чем заключается теория абсолютных преимуществ А. Смита.
2. В чем заключается модель сравнительных преимуществ Д. Рикардо.
3. В чем заключается теория Хекшера-Олина.

4. В чем заключаются альтернативные теории международной торговли
5. В чем заключается теорема Столпера-Самуэльсона.
6. Дайте понятие протекционизма
7. Перечислите преимущества и недостатки протекционизма.
8. Назовите главную цель экспортных пошлин
9. Перечислите виды нетарифных ограничений

Тест для самопроверки

1.Автором, какой теории международной торговли является А. Смит:

- a) теория абсолютных преимуществ;
- b) теория общего равновесия;
- c) теория сравнительных преимуществ;
- d) теория сравнительного равновесия.

2.Преимущества, получаемые страной из-за того, что в условиях торговли она сосредоточила свои усилия на производстве товаров, по которым она имеет относительное преимущество это:

- a) выигрыш от специализации;
- b) выигрыш от обмена;
- c) выигрыш от торговли;
- d) выигрыш от курса валют.

3.Согласно модели Хекшера-Олина страны специализируются на выпуске продуктов, исходя из сопоставления:

- a) издержек производства;
- b) предельных полезностей обмениваемых благ;
- c) трудовых затрат;
- d) изобилия или недостатка тех или иных факторов производства.

4.На основании какой из теории сделаны следующие выводы:

- a) относительно трудо-избыточная страна будет импортировать относительно более капиталоемкие товары, Хекшера-Олина;
- b) рост объема применяемого капитала, являющегося избыточным фактором в данной стране, приводит к непропорционально большему увеличению производства в экспорто-ориентированных отраслях и сокращению производства в импортозамещающих отраслях, теорема Рыбчинского.

5.Теория которую опровергает парадокс Леонтьева это:

- a) теория абсолютных преимуществ;
- b) теория Хекшера-Олина-Самуэльсона
- c) теория общего равновесия;
- d) теория Рыбчинского.

6. Труд-избыточные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капитал-избыточные – трудоемкую. Это формулировка:

- a) теории сравнительных преимуществ;
- b) теории Хекшера-Олина;
- c) парадокса Леонтьева;
- d) теория абсолютных преимуществ.

7. Теория относительных преимуществ принадлежит авторству:

- a) А. Смита;
- b) Д. Риккардо;
- c) Леонтьеву;
- d) Рыбчинскому

8. Для жесткого протекционизма характерно

- a) таможенное обложение ввозимых на внутренний рынок страны иностранных товаров, ограничение или полное запрещение ввоза определенных товаров;
- b) что на внутренний рынок допускаются иностранные товары падение таможенных пошлин;
- c) высокие пошлины, почти полный запрет ввоза, стимулирование вывоза .

9. Товары, поступающие на территорию России из другого государства, (при этом страной их происхождения может быть как другая страна, так и РФ при условии их предыдущего вывоза.) называются

- a) ввозимыми;
- b) транзитными;
- c) вывозимыми;
- d) российские.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.

2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
12. Капканшиков , С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканшиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : КноРус, 2014. - 379 с..
14. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 311 с.
15. Макроэкономика: учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. – 432 с.

16. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
17. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
18. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
19. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
20. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
21. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
22. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
23. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
24. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
25. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с.
26. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасьян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
27. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
28. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с.
29. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
30. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с.
31. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с.

Интернет ресурсы:

32. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
33. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
34. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
35. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.
36. Библиотека проекта "Московский Либертариум" [http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_\(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.\)](http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.))
37. Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) [<http://www.aup.ru/>] Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.

ТЕМА 29 МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

29.1. Валюта и конвертируемость

Основной валютной системы России является российский рубль. Фактически рубль является частично конвертируемой валютой по текущим операциям платежного баланса при сохранении валютных ограничений по ряду операций.

Конвертируемость – свойство валют обмениваться между собой.

Курс рубля официально не привязан к какой-либо западной валюте или валютной корзине. В России введен режим плавающего валютного курса, который зависит от соотношения спроса и предложения на валютных биржах страны, прежде всего на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ). Официальный курс доллара США к рублю устанавливается ЦБ России по результатам торгов на ММВБ. Курс других валют определяется на основе кросс-курса. При этом в качестве промежуточной (третьей) валюты используется курс этих валют к доллару.

Следующий элемент валютной системы – режим валютного рынка. Валютное законодательство России установило, что операции на валютном рынке могут осуществляться только через уполномоченные коммерческие банки, имеющие лицензию ЦБ России. Их роль на валютном рынке России возрастает. Но ведущее место занимают ММВБ.

Валютные операции охватывают операции, связанные с переходом права собственности на валютные ценности, использованием в качестве платежа иностранной валюты, а также рубля при внешнеэкономической деятельности; вывозом и пересылкой из нее за границу валютных ценностей, а также международными денежными переводами.

Центральный банк России вводит ограничения для коммерческих банков на объемы привлечения кредитов из-за границы; устанавливает им максимальные размеры валютного, процентного и курсового рисков; управляет валютными резервами, находящимися на его балансе; определяет сферу и порядок обращения иностранной валюты на территории страны; проводит все виды валютных операций; регулирует валютный рынок; регулирует курс рубля к иностранным валютам; осуществляет контроль за деятельностью коммерческих банков, вводит единые формы учета, отчетности, документации и статистики валютных операций; готовит и публикует статистику валютно-финансовых операций Российской Федерации по принятым международным стандартам (см. рис. 69).

Валюта и ее классификация



Рис. 69 Классификация валют

При недобросовестном выполнении уполномоченным банком своих функций ЦБ России может лишить их лицензии на выполнение операций с валютными ценностями и банковское обслуживание расчетов в валюте.

29.2. Эволюция валютной системы и три мировые денежные системы

Три мировые денежные системы. Первая денежная система (1879-1934 гг.) известна как «золотой стандарт». Золотой стандарт предполагает, что цена каждой валют должна быть выражена в золоте. Мерой веса золота выступала тройская унция, равная 31,1 грамм. Исторически золотой стандарт обеспечивал стабильность валютных курсов до его падения в 30-е гг.

Вторая денежная система (1944-1971) – это система фиксированных валютных курсов. Это так называемая Бреттон-Вудская система, юридически оформленная решениями международной конференции в городе Бреттон-Вудсе (США). Основное преимущество системы фиксированных валютных курсов их предсказуемость и определенность.

Третья денежная система действует с 1971 г. Это система свободно плавающих, или гибких, валютных курсов, поскольку правительства вмешиваются в функционирование валютных рынков. Основное достоинство системы заключается в том, что они выступают как «автоматические

стабилизаторы», способствующие урегулированию платежных балансов без видимых потерь официальных валютных резервов, и не требуют вмешательства ЦБ. Недостаток данной системы состоит в том, что колебания валютных курсов отрицательно сказываются на международной торговле и финансах, порождая риск и неопределенность в международных экономических отношениях. Кроме того, при данной системе не исключается возможность проведения инфляционной политики со стороны ЦБ. Наряду со свободно плавающими и фиксированными валютными курсами существуют смешанные системы:

- «управляемое плавание», при котором предусматривается возможность интервенций. Центрального банка на валютном рынке с целью «сгладить» нежелательные колебания валютного курса;
- «ползущая привязка», при которой происходит ежедневная девальвация национальной валюты на заранее запланированную и опубликованную величину;
- «валютный коридор», при котором девальвация национальной валюты происходит на не известную заранее величину, но в заранее объявленных рамках;
- «валютный совет», при котором любой прирост денежной массы покрывается исключительно приростом резервов, и др.

С 1 января 1999 г. Члены Европейского Союза приняли решение о переходе к единой валюте евро. С 1 января 2002 г. Она вводится в денежное обращение.

29.3. Девальвация и обесценение валюты

Девальвация – уменьшение золотого содержания денежной единицы в условиях золотого стандарта. Термин «инфляция» близок по значению к термину «девальвация», однако инфляцию чаще относят к покупательной способности национальной валюты на местном товарном рынке, а девальвацию – покупательной способности в отношении иностранных валют. По смыслу, и то и другое характеризуется изменением покупательной способности. Часто девальвация валюты может быть одной из причин инфляции внутри страны.

Однако иностранные валюты также подвержены инфляции, поэтому инфляция возможна и без девальвации. Причиной девальвации может стать дефицит платежных балансов. Девальвация делится на открытую и скрытую.

При открытой девальвации ЦБ страны официально объявляет девальвацию национальной валюты, из обращения изымаются обесцененные

бумажные деньги или происходит обмен таких денег на новые, устойчивые кредитные деньги.

При скрытой девальвации государство снижает реальную стоимость денежной единицы по отношению к иностранным валютам, не изымая обесценившиеся деньги из обращения.

Открытая девальвация вызывает понижение товарных цен, следствие скрытой девальвации является рост цен на товары.

29.4. Структура валютного рынка

Национальный валютный рынок призван конвертировать иностранную валюту в национальную и обратно.

Валютный рынок, в зависимости от валютных операций бывает (см. рис 70):

1. Международный,
2. Национальный
3. Региональный.

В зависимости от его участников: Биржевой и Внебиржевой.

В зависимости от временных условий проведения сделок: Спотовый и Форвардный.

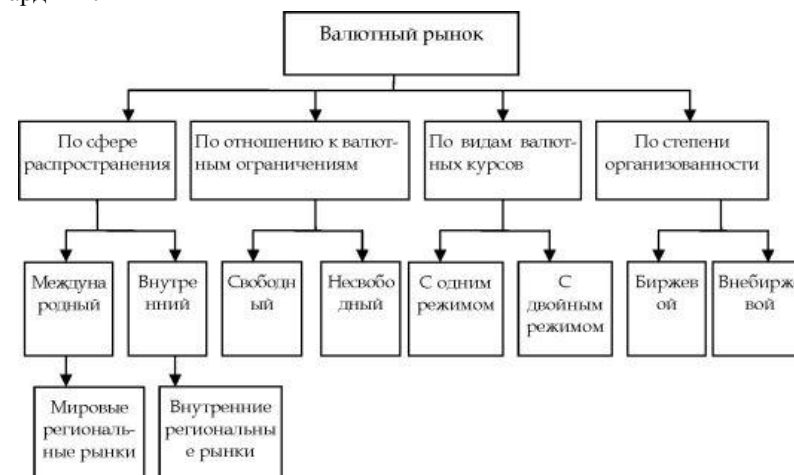


Рис.70 Структура валютного рынка

Валютный рынок – это система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих при осуществлении операций по

покупке или продаже иностранной валюты, платежных документов в иностранных валютах, а также операций по движению капитала иностранных инвесторов.

На валютном рынке происходит согласование интересов инвесторов, продавцов и покупателей валютных ценностей.

29.5 Валютные риски

Представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

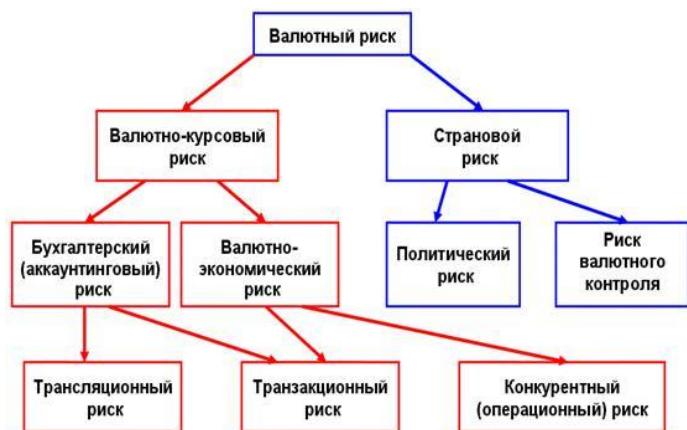


Рис.71 Классификация валютного риска

Валютный риск включает в себя три разновидности (см. рис. 71):

1. Экономический риск;
2. Риск перевода;
3. Риск сделок.

Экономический риск для предпринимательской фирмы состоит в том, что стоимость ее активов и пассивов может меняться в большую или меньшую сторону (в национальной валюте) из-за будущих изменений валютного курса. Это также относится к инвесторам, зарубежные инвестиции которых-акции или долговые обязательства-приносят доход в иностранной валюте.

Риск сделок – это верность наличных валютных убытков по конкретным операциям в иностранной валюте. Риск сделок возникает из-за неопределенности стоимости в национальной валюте инвалютной сделки в

будущем. Данный вид риска существует как при заключении торговых контрактов, так и при получении или предоставлении кредитов и состоит в возможности изменения величины поступления или платежей при пересчете в национальной валюте.

Вопросы для самопроверки

1. Что является основной валютной системы России?
2. Что такое конвертируемость?
3. Назовите виды валютного курса.
4. Что называют валютной котировкой?
5. Причины девальвации.
6. Назовите разновидности валютных рисков.
7. Что такое платежный баланс?
8. В чем состоит экономический риск для предпринимательской фирмы?
9. В чем состоит валютный риск?
10. Охарактеризуйте структуру валютного рынка.

Тест для самопроверки

1. Основной валютной системы России является:
 - a) доллар;
 - b) евро;
 - c) российский рубль;
 - d) юань.
2. Кем устанавливается официальный курс доллара США к рублю?
 - a) Центральным Банком России;
 - b) Президентом РФ;
 - c) Министром финансов РФ.
3. Какой валютный курс в РФ?
 - a) фиксированный
 - b) плавающий;
 - c) кросс-курс;
 - d) текущий
4. Когда цена единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах растет, то происходит:
 - a) обесценение национальной валюты;
 - b) удорожание национальной валюты.

5. Сколько мировых денежных систем в эволюции валютной системы?
- 1;
 - 3;
 - 4;
 - 5.
6. Открытая девальвация вызывает:
- понижение товарных цен;
 - повышение товарных цен.
7. Какая валюта называется конвертируемой?
- валюта, которая имеет постоянный официальный курс
 - валюта, свободно обменивается на деньги других стран
 - валюта, которая действует на территории группы стран
 - денежная единица, которую можно обменять на иностранную валюту при выезде за границу
8. Что такое «замкнутая» валюта?
- валюта, свободно обменивается на деньги других стран
 - валюта, в которой отсутствует золотой эквивалент
 - валюта, которая действует на территории одной страны или группы стран
 - валюта, операции с которой ограничены на территории определенной страны
9. Что такое «валютная интервенция»?
- исключительное право государства на операции с иностранной валютой
 - нарушение правил осуществления валютных операций, спекуляция валютными ценностями
 - прямое вмешательство государства в операции на валютном рынке путем продажи или покупки иностранной валюты с целью повышения или понижения курса национальной или иностранной валюты
 - продажа государством национальной валюты на мировом (международном) валютном рынке
10. Что такое «валютная монополия»?
- исключительное право государства на операции с иностранной валютой

- запрет осуществления операций в иностранной валюте на внутреннем рынке страны

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

- Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
- Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
- Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
- Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
- Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
- Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

- Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
- Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
- Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.
- Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
- Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
- Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.

13. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с.
 14. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. - 311 с.
 15. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. - 432 с.
 16. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
 17. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
 18. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
 19. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
 20. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.]— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
 21. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
 22. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
 23. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
 24. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.
 25. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с.
 26. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
 27. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
 28. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с.
 29. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
 30. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с.
 31. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с.
- Интернет ресурсы:**
32. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
 33. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
 34. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
 35. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.
 36. Библиотека проекта "Московский Либертариум" [http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_\(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.\)](http://www.libertarium.ru/libertarium/library/Собрание_книг_и_статей_либеральной_направленности_(по_экономике,_праву,_свободе_мысли_и_др.)).
 37. Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) [<http://www.aup.ru/>] Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.

ТЕМА 30. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА

30.1. Понятие, условия и предпосылки глобализации

Глобализация – это всемирная зависимость стран, предприятий и людей между собой в открытой системе политических, финансово-экономических и культурных связей, основанных на современных информационных и коммуникационных технологиях.



Рис. 72. Причины и виды глобализации экономики

Экономическая глобализация – самая главная часть этого процесса. Глобализация – это не завершённый процесс, она развивается, испытывая противоречия и трудности. Уровень глобализации экономики зависит от уровня развития производительных сил, современных технологий (см. рис.73).

В последнее время человечеству становится понятно, что открытость обществ и экономик необходима не только для прогресса, но и для выживания. Но в современном мире все же присутствуют национализм, экстремизм и другие проблемы. Они в значительной степени мешают развитию международных экономических отношений. Процессы глобализации не затрагивают огромную часть населения Земли в отсталых странах. Тем не менее, глобализация – это основная тенденция развития сегодняшнего мира, его экономики и международных экономических отношений.



Рис. 73. Формы проявления глобализации

30.2. Глобализация мировых рынков капитала и труда

Глобализация рынков – это свободное международное движение услуг, товаров и мобильных факторов производства с образованием цен, обусловленных конкуренцией в мировом масштабе. Глобализация рынков способствует высокому уровню эффективности производства и обращения. В последние годы происходит глобализация финансовых рынков, т.е. рынков капитала в его денежной форме. Для этого процесса необходима либерализация, т.е. отмена ограничений движения капитала в его основных формах.

Для обеспечения почти мгновенной переброски денежных средств используется система глобальных телекоммуникаций. К финансовым рынкам относят: валютные, кредитные и фондовые рынки.

Денежные активы продаются двумя способами:

1. С немедленной передачей товара и оплатой;
2. Срочные сделки, когда исполнение сделки относится на некоторый срок в будущем и в цене учитывается эта отсрочка.

Финансовые рынки создают особенно большие возможности для спекуляции, т.е. для сделок, целью которых является не приобретение данного актива для владения им, а извлечение краткосрочной прибыли путем перепродажи по более выгодной цене. Формы спекуляции могут быть самыми разнообразными. Спекуляция сильно увеличивает органически свойственную глобальным финансовым рынкам нестабильность.

Во второй половине XX в. мировая экономика и научно-технический прогресс росли высокими темпами. Обычная для рыночно-капиталистиче-

ской экономики цикличность развития выражалась довольно слабо. Но в конце XX в. мировая экономика оказалась под угрозой из-за финансовых кризисов в странах среднего уровня развития. Эти кризисы заключались в обвале фондового рынка, девальвации валют, усилении инфляции, многочисленных банкротствах банков и фирм. Причины кризисов были как внешнего, так и внутреннего характера. Но они бы не были такими масштабными, не будь у стран значительной международной задолженности, либерализации финансовых потоков и торговли, больших мировых капиталопотоков.

Последствием этих кризисов стало замедление экономического роста, а во многих пострадавших странах – снижение производства. Из стран со средним уровнем развития кризисы через многочисленные звенья в международных экономических отношениях достигли высокоразвитых государств. Особенно пострадала Япония. Угроза таких кризисов остается актуальной и в XXI в. Их предотвращение или хотя бы ослабление является одной из главнейших задач в сфере международного экономического сотрудничества.

30.3. Современные экономические теории процесса глобализации

Экономические теории процесса глобализации. Можно выделить следующие теории глобализации:

- теория мировых систем,
- теория всемирной культуры,
- теория всемирного правления,
- теория глобального капитализма.

Теория мировых систем рассматривает глобализацию как процесс распространения капитализма во всем мире, который продолжался в течение нескольких столетий и завершился к концу XX в. Ее сторонники видят содержание современной эпохи в переходе от существующей системы глобального устройства – капиталистической мировой экономики к другой глобальной системе, характеристики которой пока еще не определились.

Сторонники этой теории считают, что мировая система включает различные государства и культуры, но при этом опирается на единую систему разделения труда в рамках мирового рынка.

Центральные страны специализируются на капиталоемком производстве, требующем высокого уровня квалификации рабочей силы. Периферийные территории специализируются на трудоемком производстве, основанном на низкоквалифицированной рабочей силе, а также на добыче сырья; они имеют слабую государственную структуру. Квазипериферийные

регионы менее зависимы от «центра», чем периферийные; они имеют более диверсифицированные экономики и более сильные государства и служат буфером между «центром» и «периферией».

Теория мировых систем подчеркивает, что для капиталистической мировой системы характерны циклические кризисы. Они происходят в результате того, что после периодов инноваций и расширения объемов производства сокращение прибыли и истощение рынков ведут к спаду и стагнации. Затем опять следует новый период накопления капитала.

Теория всемирной культуры. В отличие от теории мировых систем теория всемирной культуры пока еще не представляет собой устоявшейся научной школы, хотя с именем ее основателя американского социолога Р. Робертсона связывают появление термина «глобализация». Тем не менее эта теория содержит несколько основополагающих принципов, которые объединяют ряд ученых.

Во-первых, в исследовании природы глобализации в ней отдается приоритет культуре.

Во-вторых, основным в этой теории считается вопрос о том, как индивид и национальная идентичность могут выжить в условиях формирования глобальной культуры.

Теория всемирного правления изучает формирование глобального общества, опирающегося на универсальные принципы правления. Правление понимается как создание систем совместных ценностей, которые формируются всеми участниками «глобального общества» и управляют их поведением. Эти системы находят воплощение в глобальных моделях правления. Глобализация рассматривается как рост и повсеместное введение в законную силу всеобщих ценностей, означающих всемирное правление.

Основу всемирного правления составляют рационалистические ценности, сформировавшиеся в Европе в XV – XIX вв. – это прогресс, личная независимость и права, государственный суверенитет и др., имеющие универсальное значение. К концу XX в. они стали играть роль структурообразующего элемента в мировом сообществе как набор правил, которым должны следовать все.

Однако глобальные правления, получившие повсеместное распространение, не ведут к однородному миру: институционализация универсальных принципов в различных условиях приводит к значительным локальным вариациям.

Могут возникать специфические конфликты, связанные с тем, что, несмотря на убежденность населения в том, что правление в стране опирается на общечеловеческие ценности и принципы, действия государства

отличаются от глобальных норм, что ведет к критике со стороны населения в адрес государственного управления.

Теория глобального капитализма. Ряд современных ученых можно отнести к сторонникам теории глобального капитализма. Они указывают на источники глобализации в недрах самой капиталистической системы, которая содержит транснациональные механизмы в экономической, политической и культурно-идеологической областях.

Главным институтом в экономике выступают:

- ТНК, представляющие глобальную деловую элиту;
- в политической области – капиталистический транснациональный класс;
- в культурноидеологической – идеология консюмеризма и транснациональный неолиберализм, пропагандируемые глобальной культурной элитой, представленной средствами массовой информации, а также элитарными общественными движениями.(см. рис. 73)



Рис.73. Глобализация в экономике ТНК

Каждая из перечисленных теорий глобализации имеет свои определенные преимущества и недостатки.

Теория мировой системы отдает приоритет экономическому аспекту глобализации, но недооценивает важность политических и культурных факторов.

Теория всемирной культуры, наоборот, отдает приоритет культурным факторам глобализации, теория всемирного правления – политико-правовым, недооценивая роль экономических факторов.

Теория глобального капитализма, несмотря на то что стремится включить экономический, политический и культурно-идеологический аспекты, тоже носит односторонний характер, так как сосредоточена только на одной-единственной политико-экономической системе – капиталистической.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое глобализация?
2. Что такое экономическая глобализация?
3. Что представляет собой глобализация рынков?
4. Какими способами продаются денежные активы?
5. Какие рынки относятся к финансовым рынкам?
6. Какие можно выделить теории глобализации?
7. Чему способствует глобализация рынков?
8. Что такое транснациональные механизмы в экономической, политической и культурно-идеологической областях?
9. Что рассматривает теория мировых систем,
10. Что рассматривает теория всемирной культуры,
11. Что рассматривает теория всемирного правления,
12. Что рассматривает теория глобального капитализма.

Тест для самопроверки

1. Понятие глобализации предполагает:
 - a) международное движение капитала;
 - b) превращение мирового хозяйства в единый рынок товаров и услуг;
 - c) международную миграцию рабочей силы;
 - d) все перечисленное выше.
2. Укажите международные экономические организации:
 - a) МВФ;
 - b) АТЭС;
 - c) ВТО;
 - d) ЕС.
3. К позитивным последствиям глобализации относятся:
 - a) сближение государств;

- b) зависимость экономики одной страны от других;
- c) насаждение единого стандарта потребления, навязывание определенного образа жизни, зачастую противоречащего традициям данного общества.

4.Какая теория процессов глобализации изучает формирование глобального общества:

- a) теория мировых систем;
- b) теория Глобального капитализма;
- c) теория всемирного правления;
- d) теория всемирной культуры.

5.К финансовому рынку можно отнести:

- a) рынок интеллектуальной собственности;
- b) кредитный рынок;
- c) рынок товаров и услуг;
- d) рынок потребителей.

6.Рыночная глобализация:

- a) проявляется в институционализации международных политических структур;
- b) способствует высокому уровню эффективности производства и обращения;
- c) приводит к слиянию отдельных рынков в один всемирный рынок;
- d) передача идей, значений и ценностей во всем мире таким способом, чтобы расширить и усилить общественные отношения.

7.Последствием кризиса в XX в. является:

- a) рост мировой экономики;
- b) рост научно-технического прогресса;
- c) снижение производительности.

8.Недостатки теории мировой системы:

- a) отношение объема продукции к величине использованного в процессе производства капитала;
- b) производительность капитала;
- c) соотношение между затратами капитала и затратами труда;
- d) зависимость между максимальным выпуском продукции и затратами, которые необходимы для ее производства.

9.Какая страна значительно больше пострадала из-за кризиса XX в.:

- a) Россия;
- b) Мексика;
- c) Япония;
- d) Аргентина.

10 Первым ввел в употребление термин «глобализация»:

- a) Т. Левит;
- b) Ф.Энгельс;
- c) К. Маркс

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. — М.: ИНФРА-М. – 2013. — 224 с.
3. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013.
4. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. — М.: ИНФРА-М. — 2013. — 220 с.
5. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. – М.: Изд-во Юрайт. — 2013. — 573 с.
6. Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – 576с.

Дополнительная литература:

7. Бурлачков В.К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис : анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — Москва : URSS : Либроком, 2013. — 239 с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с
9. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика -1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 920 с.

10. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
11. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика : учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва : Омега-Л, 2014. — 254 с.
12. Капканщиков, С.Г. Макроэкономика : учебник / С. Г. Капканщиков. — 3-е изд., переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2016. — 406 с.
13. Киселева, Е. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : [учеб. пособие] / Е.А. Киселева. - 2-е изд.. - М. : Кнорус, 2014. - 379 с..
14. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. - Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. — 311 с.
15. Макроэкономика : учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. - Минск : БГЭУ, 2015. — 432 с.
16. Макроэкономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. Москва : КноРус, 2016. — 313 с.
17. Макроэкономика : практикум : основные понятия, формулы, задания, тесты, задачи, проблемы, литература / [П. В. Арефьев и др.] ; под редакцией Р. М. Нуреева. — Москва : Норма : Инфра-М, 2015. — 399 с.
18. Макроэкономика : учебник для академического бакалавриата / [А. В. Аносова и др.] — Москва : Юрайт, 2015. — 527 с.
19. Макроэкономика : учебник для высших учебных заведений / В. В. Амосова и др.] ; под редакцией Д. Ю. Митропольского, Т. Г. Бродской. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер : Питер Пресс, 2014. — 363 с.
20. Макроэкономика : учебник для бакалавров / [Л. М. Капица и др.].— Москва : Юрайт, 2014. — 403 с.
21. Розанова, Н.М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. — Москва : Юрайт, 2013. — 813 с.
22. Симкина, Л.Г. Макроэкономика : учебное пособие / Л. Г. Симкина. — Москва : КноРус, 2016. — 336 с.
23. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с. Корогодина, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие "Высшее образование" / И.Т. Корогодина. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.
24. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.

25. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник для магистров / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с
 26. Маховикова Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.А. Маховикова, Г.М. Гукасян, В.В. Амосова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 443 с.
 27. Рудакова, И.Е. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика / И.Е. Рудакова, А.А. Никифоров. - М.: ДиС, 2013. - 208 с.
 28. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 495 с
 29. Слагода, В.Г. Экономическая теория.: Учебник / В.Г. Слагода.. - М.: Форум, 2013. - 368 с.
 30. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с
 31. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 с
- Интернет ресурсы:**
32. Библиотека экономической и деловой литературы <http://ec-lit.narod.ru> В разделе «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории и истории экономических учений.
 33. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы <http://eur.ru>
 34. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ.яз) www.econ.msu.ru/cd/310
 35. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru> Интернет-проект "Экономической школы" - электронная полнотекстовая библиотека "Галерея экономистов", содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.
 36. Библиотека проекта "Московский Либертариум" <http://www.libertarium.ru/libertarium/library/> Собрание книг и статей либеральной направленности (по экономике, праву, свободе мысли и др.).
 37. Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) [<http://www.aup.ru/>] Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.

ГЛОССАРИЙ

Абсолютное преимущество в издержках – это преимущество в издержках одной фирмы над другой, имеющее результатом любой данный уровень производства одной фирмы при более низких средних издержках.

Австрийская экономическая школа – это теоретическое направление экономической науки в рамках маржинализма, подчеркивающее роль самоорганизующей силы рыночного ценового механизма.

Автономные инвестиции – инвестиции, которые не зависят от уровня (национального) дохода.

Агрегирование – укрупнение экономических показателей посредством их объединения в единый общий показатель; свертывание реальных факторов в усредненный абстрактный фактор.

Акция – это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

Альтернативные (вмененные) издержки – это затраты, обусловленные использованием экономических ресурсов в производстве данного товара, оцененные с точки зрения потерянной возможности использования тех же самых ресурсов в других целях.

Антиинфляционная политика – это применение государством совокупности мер, направленных на урегулирование денежного обращения в целях укрепления финансов.

Базовые условия отраслевого рынка – это фундаментальные факторы, воздействующие на отраслевой рынок как со стороны спроса, так и со стороны предложения.

Барьеры входа в отрасль – это все факторы объективного или субъективного характера, которые препятствуют новым фирмам войти на данный рынок и организовать стабильное безубыточное производство.

Барьеры входа на рынок – такие факторы объективного или субъективного характера, из-за которых новым фирмам трудно, а подчас и невозможно начать свое дело в выбранной отрасли. Благодаря такого рода барьерам, фирмы, уже действующие на рынке, могут не опасаться конкуренции.

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (трудоспособного населения) не занято полезным трудом.

Благо – это то, что приносит человеку достаток, благополучие, служит удовлетворению потребности.

Валовой национальный доход (ВНД) – это совокупная ценность всех товаров и услуг, произведенных в течение года на территории государства, плюс доходы, полученные гражданами и организациями страны из-за рубежа, минус доходы, вывезенные из страны иностранными гражданами и организациями.

Валовой национальный доход на душу населения – это ВНД, деленный на среднегодовую численность населения страны.

Валовой национальный продукт (ВНП) – макроэкономический показатель, представляющий собой стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в течение года с помощью факторов производства, находящихся в собственности граждан данной страны, не только внутри страны, но и за рубежом.

Валютные риски – опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Валютный курс – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

Валютный паритет – отношение между валютами разных стран в золоте.

Валютный рынок – это система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих при осуществлении операций по покупке или продаже иностранной валюты, платежных документов в иностранных валютах, а также операций по движению капитала иностранных инвесторов.

Вексель – ценная бумага, оформленная по строго установленной форме, удостоверяющая перетекание одного обязательства в другое обязательство и дающая право лицу, которому вексель передан на основании соответствующего договора, на получение от должника определенной в векселе суммы.

Величина спроса (объем спроса) – это количество товара, которое готов приобрести покупатель по конкретной цене.

Вертикальная дифференциация продукта – это выпуск и предложение фирмой вариантов товаров-близких субститутов с различными качественными характеристиками.

Взаимозаменяемые блага – это блага, которые могут удовлетворять одну и ту же потребность человека.

Внешние издержки – это плата за ресурсы поставщикам, не принадлежащим к числу владельцев данной фирмы.

Внешние эффекты (экстерналии) – влияние действий одних людей на благосостояние других.

Внутренние издержки – это издержки на собственный, самостоятельно используемый ресурс.

Внутренняя норма рентабельности – значение ставки дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход равен нулю.

Возобновимые природные ресурсы – это ресурсы, которые по мере расходования воспроизводятся под действием природных процессов или сознательных усилий человека.

Гарвардская школа – это научное направление, сформировавшееся в Гарвардском университете; представляет собой своеобразный симбиоз идей институционализма и неоклассики с особым упором на изучение природы экономического цикла и прогнозирования развития хозяйства с использованием статистических методов.

Гарвардская парадигма – это научное направление, в рамках которого заложено представление о том, что результат функционирования отрасли зависит от поведения продавцов и покупателей, которое, в свою очередь, определяется структурой отрасли.

Гибкая производственная система – это производство, заключающееся в широком применении автоматизации и компьютеров с целью ускорения производства небольших партий деталей или изделий при одновременном поддержании гибкости изготовления широкой номенклатуры продукции.

Государственное регулирование отраслевых рынков – это воздействие на отраслевой рынок при помощи инструментов государственной промышленной и финансовой политики.

Государственный бюджет – это баланс доходов и расходов государства, основной финансовый план страны, который после его принятия законодательным органом власти приобретает силу закона и обязателен для исполнения.

Государственный долг – сумма накопленных бюджетных дефицитов, скорректированная на величину бюджетных излишков.

Государство – политическая организация, при помощи которой осуществляется управление обществом.

Двойной тариф – это ценообразование на клубные блага.

Девальвация – уменьшение золотого содержания денежной единицы в условиях золотого стандарта.

Дезинфляция – замедление роста цен.

Действительные деньги – это деньги, у которых номинальная стоимость соответствует реальной стоимости металла, из которого они изготовлены.

Денежная масса – это запас денег в государстве.

Денежные агрегаты – группировка банковских счетов по степени быстроты превращения средств на этих счетах в наличные деньги.

Деньги – особый товар, служащий всеобщим эквивалентом.

Дефлятор – коэффициент, используемый для пересчета экономических показателей, исчисленных в денежном выражении, с целью приведения их к уровню цен предыдущего периода. Численно равен индексу роста цен.

Дефляция – обратный процесс, когда денег становится слишком мало и цены падают.

Дилемма заключенного – один из вариантов платежной матрицы и заключается в следующем: Два заключенных поставлены перед дилеммой, либо они не сознаются в преступлении и тогда получают по одному году заключения каждый, либо сознается кто-то один, который за признание отправляется в тюрьму на несколько месяцев, но другой получает 15 лет. Если они сознаются оба, то получают оба по 7 лет. Вся проблема заключается в том, что каждый поставлен перед своей дилеммой отдельно.

Дискреционный – действующий по своему усмотрению.

Дискриминационные условия – условия доступа на товарный рынок, условия производства, обмена, потребления, приобретения, продажи, иной передачи товара, при которых хозяйствующий субъект или несколько хозяйствующих субъектов поставлены в неравное положение по сравнению с другим хозяйствующим субъектом или другими хозяйствующими субъектами.

Дисперсия рыночных долей – это отклонения рыночных долей всех фирм рынка.

Долговременный период – промежуток времени, который достаточен для количественного и качественного изменения всех факторов производства.

Долгосрочные средние издержки – это издержки на единицу объема выпуска, которые можно изменять оптимальным образом.

Домашнее хозяйство – это экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая самостоятельно принимает решения, стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей, является собственником какого-либо фактора производства (прежде всего рабочей силы), обеспечивает воспроизводство рабочей силы (людей).

Доход (выручка) фирмы – это платежи, поступающие в ее пользу при реализации продукции.

Дуополия – простейшая модель олигополии, когда на рынке существует всего два производителя.

Естественная интеграция – это расширение стадий производства за счет внутренних источников компании и появление новой стадии производства, иных этапов изготовления изделия, которые ранее приобретались с рынка.

Естественная монополия – это отрасль, в которой производство товара или оказание услуг сосредоточивается в одной фирме в силу объективных (природных или технических) причин, и это выгодно обществу.

Закон Клейтона – закон США от 1914 года, целью которого было предупреждение определенных специфических видов антиконкурентного поведения, таких, как ценовая дискриминация, связанные продажи, ограничительная практика организации сбыта, слияния и т.д.

Закон спроса – устойчивая обратная зависимость величины спроса на товар от его цены.

Закон предложения – это закон, в соответствии с которым при увеличении цены на товар предложение этого товара повышается при прочих неизменных факторах.

Занятость – это общественно-полезная деятельность, предполагающая участие населения в трудовой деятельности, приносящая им заработную плату.

Заработная плата – это доход в денежной форме, получаемый наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги.

Земля – это естественные (природные) ресурсы, необходимые для существования человеческого общества и используемые в хозяйстве.

Золотое правило накопления – гипотетическая траектория сбалансированного роста экономики, согласно которой каждое поколение сберегает для будущих поколений такую же часть национального дохода, какую оставляет ему предыдущее поколение.

Игра с ненулевой суммой – промежуточный случай, где имеются конфликты и согласованные действия игроков.

Игра с нулевой суммой (антагонистическая) – ситуация, когда выигрыш одного из игроков равен проигрышу другого.

Игра с постоянной разностью – ситуация, в которой игроки выигрывают и проигрывают одновременно, так что им выгодно действовать сообща.

Избыток (затоваривание) – это ситуация на рынке, при которой объем предложения больше объема спроса при данном уровне цены.

Избыточная мощность – это ситуация, когда фирма имеет больше заводов, чем требуется в данный момент времени; характеристика затрат фирм, действующих на несовершенных рынках.

Издержки – это выплаты, которые фирма осуществляет поставщику ресурсов, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах.

Издержки контроля – это издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов. Издержки контроля включают расходы на мониторинг выполнения внутренних контрактов, а также потери в результате недолжного выполнения контрактов.

Инвестиции – это капитальные вложения, средства или затраты, которые используются для развития и расширения производства, тем самым принося выгоду, пользу или прибыль в конечном счете.

Инвестиционный спрос – спрос в экономике на инвестиционные товары: машины, оборудование, строительные материалы, услуги строительных фирм.

Индекс концентрации – это показатель, характеризующий долю нескольких, наиболее крупных фирм, на отраслевом рынке.

Индекс Линда – это показатель концентрации, определяющий степень неравенства между несколькими лидирующими фирмами на отраслевом рынке.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана – это индекс, используемый для оценки степени монополизации отрасли, вычисляется как сумма квадратов долей продаж каждой фирмы в отрасли.

Индекс энтропии – это представляет собой показатель, обратный концентрации: чем выше его значение, тем ниже концентрация продавцов на рынке.

Иностранные инвестиции – вклады средств организациями, гражданами, фирмами других государств и в частности иностранными государствами в целом.

Инфляция – это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением; представляет собой устойчивое повышение общего уровня цен, сопровождающееся обесцениванием денежных знаков. Это непрерывный общий рост цен на всех рынках, при котором падает покупательная способность денег.

Информация – это ресурс, используемый в экономических процессах.

Капитал – это совокупность товаров, имущества, активов, используемых для получения прибыли, богатства.

Капиталоинтенсивная отрасль – это такая отрасль, которая производит товары и/или услуги, используя сравнительно большое количество капитала и сравнительно малый объем труда.

Капиталоинтенсивная фирма – это такая фирма, которая производит товары и/или услуги, используя сравнительно большое количество капитала и сравнительно малый объем труда.

Квазиконкурентные рынки – рынки, на которых действуют несколько фирм, но существует реальная угроза входа потенциальных конкурентов.

Квазимонопольные рынки – рынки, на которых монополия власть существует, несмотря на относительно низкую концентрацию продавцов.

Клубные блага – это продукты или услуги, требующие совместного использования в силу их неделимости в потреблении.

Коммерческий банк – кредитное учреждение, операции которого направлены на аккумуляцию денежных средств, на последующее их размещение на денежном рынке.

Коммерческий кредит – одна из первых форм кредитных отношений в экономике, породившая вексельное обращение и тем самым активно способствовавшая развитию безналичного денежного оборота, находя практическое выражение финансово-хозяйственных отношений между юридическими лицами в форме реализации продукции или услуг отсрочкой платежа.

Конвертируемость – свойство валют обмениваться между собой.

Конкуренция – это определяющий признак рынка, ситуация, когда участники рынка стремятся к своим целям (прежде всего, продать товар с максимальной прибылью или купить товар с минимальными затратами) в ущерб другим, тоже стремящимся к подобным целям, т. е. в некотором смысле участники рынка преследуют взаимоисключающие цели; Соперничество между частными лицами, фирмами и иными экон. субъектами, являющееся движущей силой системы свободного предпринимательства.

Конъюнктура рынка – это соотношение спроса и предложения на рынке товаров и услуг.

Косвенный налог – это часть цены товара или услуги. Поскольку этот налог входит в стоимость покупок, то он носит неявный характер.

Коэффициент акселерации – это отношение прироста инвестиций к вызвавшему их приросту дохода, потребительского спроса или объема готовой продукции в предшествующем периоде.

Коэффициент Лернера – это показатель монопольной власти, предложенный экономистом А. Лернером в 1934 г. Исходит из того, что измерителем монопольной власти является величина, на которую цена, максимизирующая прибыль, превышает предельные издержки.

Коэффициент эластичности предложения – это числовой показатель, отражающий степень изменения количества предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменения в их цене.

Кривая долгосрочных средних издержек – фигура, показывающая минимальные издержки на единицу продукции, производимой при каждом возможном объеме производства, когда все ресурсы переменны, и может быть организовано производство любых размеров.

Кривая предложения – это непрерывная линия на графике предложения, на которой каждой величине цены соответствует определенная величина предложения.

Кривая спроса – это кривая, показывающая, какое количество экономического блага готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени.

Ликвидность – это одна из ключевых экономических характеристик, определяющая возможность страны, предприятия, банка или физ. лица обеспечить выполнение своих долговых обязательств.

Лимитирующее ценообразование – это стратегия установления цены ниже ценового уровня, позволяющего максимизировать прибыль в краткосрочном периоде с целью предотвращения входа новых фирм в отрасль.

Макроэкономика – отрасль экономической науки, изучающая закономерности функционирования экономики в целом, исследует взаимодействие экономических агентов и экономических рынков друг с другом, при этом экономика рассматривается как сложная, иерархически организованная система, как совокупность экономических процессов и явлений и их показателей.

Международный кредит – совокупность кредитных отношений, функционирующих на международном уровне, непосредственными участниками которых являются государство и международные финансовые институты.

Межфирменное взаимодействие – это элемент рыночного поведения, обозначающий способ взаимодействия фирм на рынке.

Метод – это путь познания системы экономических отношений в их взаимодействии с развитием производительных сил, путь мысленного воспроизведения.

Минимально эффективный выпуск – это такой объем выпуска, при котором положительная отдача от масштаба сменяется постоянной или убывающей, фирма достигает минимального уровня долгосрочных средних издержек.

Моделирование – описание экономических процессов или явлений на формализованном языке с помощью математических символов и алгоритмов с целью выявления функциональных зависимостей между ними.

Модель Бертрана – это модель, предполагающая наличие ценового взаимодействия фирм на олигополистическом рынке: конкуренция заключается в том, что каждая фирма устанавливает свою цену.

Модель пяти сил М. Портера – это теоретическая модель отраслевого рынка, согласно которой существует пять основных сил, которые формируют структуру отрасли; характеризует динамику конкурентной борьбы в отдельно взятой отрасли.

Модель Эджворта – является еще одной версией модели Бертрана, которая показывает модель ценовой конкуренции фирмы с ограниченными размерами выпуска.

Монетаризм – экономическая теория, рассматривает денежную массу, находящуюся в обращении, как определяющий фактор в формировании хозяйственной конъюнктуры.

Монополистическая конкуренция – это относительно большое количество производителей, предлагающих похожую, но не идентичную (с точки зрения покупателей) продукцию.

Монополия – это фирма (ситуация на рынке, на котором действует такая фирма-монополист), действующая в условиях отсутствия значимых конкурентов (выпускающая товар(ы) и/или оказывающая услуги, не имеющие близких заменителей).

Монопсония – это ситуация на рынке, когда единственный покупатель взаимодействует с множеством продавцов, диктуя им цену и объем продаж.

Накопление капитала – это превращение прибавочной стоимости в капитал в процессе капиталистического расширенного воспроизводства.

Налоги – это обязательные платежи, взимаемые государством на основе с юридических и физических лиц для удовлетворения общественных потребностей.

Налоговые доходы – это федеральные, региональные и местные налоги и сборы, а также пени и штрафы.

Национализация – это процесс передачи частной собственности в государственный сектор.

Несовершенная конкуренция – это конкуренция при которой производители (потребители) – влияют на цену и ее изменяют.

Неудовлетворенный спрос – это предъявленный на товары спрос, который не был удовлетворен по любой причине: отсутствие в продаже, низкое качество, высокая цена и т.д.

Неценовые факторы предложения – это факторы, влияющие на величину предложения, и не связанные с ценой товара

Номинальный валютный курс – это относительная цена валют двух стран, или валюта одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

Номинальный ВВП – это стоимость объема производства в каждом году, исчисленная в рыночных ценах этого года. Рассчитывается путем суммирования стоимостных объемов производства всех миллионов товаров и услуг, произведенных в экономике.

Нормальная прибыль – это среднерыночная прибыль, позволяющая сохранять позиции на рынке.

Оборотные средства – это денежные средства предприятия, используемые для финансирования его хозяйственной деятельности.

Оборотный капитал – это часть производительного капитала, которая полностью участвует в процессе производства и полностью переносит свою стоимость на вновь продукт.

Обыкновенная акция – это акция, владелец которой получает право голоса на собрании акционеров, то есть возможности влиять на управление компанией, однако ему не гарантируется выплата дивидендов.

Ограничение нормы доходности – это регулирование нормы доходности естественной монополии путем установления ее максимального значения.

Ограниченность ресурсов – это экономическое понятие, выражающее конечность, редкость, дефицитность ресурсов, доступных человеку и человечеству, что связано с постоянно растущей потребностью человека.

Олигополия – это отрасль, в которой большая часть продаж совершается несколькими фирмами, каждая из которых способна оказывать влияние на рыночную цену своими собственными действиями.

Олигопсония – это ситуация на рынке, для которой характерно ограниченное число потребителей и большое число продавцов (производителей).

Основной капитал – это часть производительного капитала, которая полностью принимает участие в процессе производства, но переносит свою стоимость на вновь созданный продукт частями по мере их износа.

Отраслевой рынок – это совокупность покупателей и продавцов определенного продукта.

Отрасль – это совокупность фирм, выпускающих на рынок один товар или один вид услуг, конкурирующих между собой на рынке этого товара (услуги); совокупность производств, прямо (а иногда и косвенно) связанных с выпуском однородных товаров и услуг.

Парадоксальный спрос – это повышение величины спроса с ростом цены.

Переходная экономика – это экономика, которая находится в состоянии изменений, перехода от одного состояния в другое, как в пределах одного типа хозяйства, так и от одного к другому типу хозяйства занимает особое место в развитии общества.

Первая степень ценовой дискриминации – это процесс максимального поглощения излишка потребителя; встречается в форме ценообразования на получение клубных благ.

Платежный баланс – представляет собой систематизированную оценку экономических операций между резидентами страны и нерезидентами, связанных с получением и платежами денежных средств.

Повременная заработная плата – это денежная оплата трудовой услуги наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества отработанного им времени (час, день, неделя, месяц).

Постоянные издержки – это затраты производителя, которые в краткосрочном периоде остаются неизменными вне зависимости от изменения величины объема производства.

Потенциальный валовой национальный продукт – максимально возможный уровень производства в стране при полном использовании всех имеющихся ресурсов.

Предложение – это способность и желание продавцов продать определенное количество товара по данной цене.

Предпринимательство (бизнес) – это инициативная, новационная деятельность экономических субъектов, принимающих на себя риск, направленная на получение прибыли.

Прибыль – компонент, подразделяющийся на прибыль, получаемую частными собственниками, и прибыль предприятий.

Привилегированная акция – это акция, которая не предоставляет владельцу право голоса, однако гарантирует выплату дивидендов, часто фиксированного размера, в процентах от номинальной стоимости акции.

Природные ресурсы – это совокупность природных условий, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и духовных ценностей.

Протекционизм – это система мер, направленных на стимулирование национальной экономики и ее защиту от иностранной конкуренции.

Прямой налог – это налог на определенную денежную сумму.

Равновесие по Нэшу – это вид равновесия в некооперативной игре, когда каждый игрок (фирма) не имеет стимулов менять свою стратегию при данных выбранных стратегиях конкурентов.

Равновесная цена – это цена, при которой объем спроса на рынке равен объему предложения.

Равновесный объём – это объём спроса и предложения товара при равновесной цене.

Реальный ВВП – измеряет стоимость всей произведенной продукции в ценах базового года и является основным показателем физического объема производства.

Реальный спрос – это размер фактической реализации товаров за определенный срок, выраженный в натуральных или стоимостных показателях.

Результативность отраслевого рынка – мера оценки эффективности функционирования отраслевого рынка, позволяющая определить степень достижения оставленных целей основных участников рынка.

Рентные платежи – доходы, получаемые домовладельцами, обеспечивающими экономику ресурсами собственности.

Ресурсообеспеченность – это соотношение между объемами природных ресурсов и объемами их использования.

Риск сделок – это вероятность наличных валютных убытков по конкретным операциям в иностранной валюте.

Рынок – это совокупность условий, благодаря которым покупатели и продавцы товара (услуги) вступают в контакт друг с другом с целью покупки или продажи этого товара (услуги); абстрактное или реальное пространство, в котором взаимодействуют предложение и спрос на те или иные блага (товары и услуги, включая такие специфические товары, как рабочая сила, капиталы и т. п.), а также способ этого взаимодействия.

Рынок труда – это сфера формирования спроса и предложения на энергию рабочей силы.

Рыночная концентрация – это относительная величина и количество предприятий, действующих на рынке.

Рыночная структура – это совокупность множества специфических признаков и черт, отражающих особенности организации и функционирования того или иного отраслевого рынка.

Рыночная экономика – это саморегулирующаяся система, которая способна эффективно функционировать без прямого вмешательства государства.

Рыночное равновесие – это ситуация на рынке, когда спрос на товар равен его предложению.

Сговор – это явное или тайное соглашение между фирмами в отрасли с целью установления фиксированных цен и объемов выпуска или же в целях ограничения каким-то иным способом соперничества между ними.

Сдельная заработная плата – это денежная оплата трудовой услуги наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества произведенной им продукции.

Система национальных счетов – совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние национальной экономики.

Совершенная конкуренция – это тип рыночной структуры, которая в наибольшей степени соответствует основным принципам организации рыночной экономики, «чистому», идеальному рынку.

Совокупное предложение – стоимость того количества конечных товаров и услуг, которые предлагают на рынок все производители.

Спрос – это зависимость между ценой и количеством товара, который покупатель может и желает купить по строго определенной цене, в определенный промежуток времени, а так же потребность, не только подтвержденная деньгами, но и «выведенная» на рынок.

Стагфляция – ситуация, в которой экономический спад и депрессивное состояние экономики сочетаются с ростом цен – инфляцией.

Стратегическое поведения фирм на отраслевых рынках – это активный тип поведения фирмы на отраслевом рынке, имеющих целеполагательный характер.

Структура отраслевого рынка – это совокупность множества специфических признаков и черт, отражающих особенности организации и функционирования того или иного отраслевого рынка; совокупность элементов того или иного типа отраслевого рынка.

Таможенные пошлины – налоги, взимаемые государством с товаров в момент пересечения ими границы в протекционистских либо фискальных целях.

Теорема Коуза – это теоретическая модель, описывающая ситуацию взаимоотношений между экономическими объектами, подвергающимися другим и подвергающимся внешним воздействиям.

Теория игр – это раздел прикладной математики, математический метод изучения оптимальных стратегий в играх.

Теория отраслевых рынков – это раздел современной экономической теории, который изучает закономерности формирования рыночной структуры, зависимость стратегического поведения фирмы и результатов их деятельности от особенностей рынков.

Теория принципала-агента (принципал – владелец; агент – доверенное лицо (управляющий)) – отделение собственности от текущего контроля на крупных корпорациях порождает конфликт интересов между собственниками и управляющими.

Теория фирмы – это теория поведения фирмы в различных условиях (принципы и мотивы принятия решений о ценах, о выпуске продукции и ценных бумаг, инвестициях, организационной структуре, приобретении других фирм и слиянии с ними и т. д.).

Товар – это готовность потребителя приобрести товар при всевозможных ценах, то есть, функциональная зависимость величины спроса от цены.

Точка устойчивости естественной монополии – объем выпуска, при котором монополия фирма покрывает свои издержки, но любое увеличение выпуска этой фирмой или новыми участниками рынка приведет к убыткам.

Трансакционные издержки – это издержки, обеспечивающие переход прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав.

Трансформационные издержки – это издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате чего мы получаем продукт, который обладает определенной ценностью.

Труд – это целесообразная, сознательная деятельность человека, направленная на удовлетворение потребностей индивида и общества.

Трудовые ресурсы – это трудоспособная часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для осуществления полезной трудовой деятельности в народном хозяйстве.

Уровень безработицы – это процент безработной части экономически активного населения, определяемый как отношение числа безработных к трудоспособному населению.

Услуга – это объект, производимый и продаваемый на определенном отраслевом рынке, обычно не имеющий материально-вещественную форму; благо, представленное не в форме вещей, а в форме деятельности.

Факторы производства – это основные компоненты, используемые в процессе производства продукции, работ, услуг.

Фирма – это основной экономический субъект в рыночной экономике, элемент экономической системы, в котором происходит преобразование затрат (входов) в результаты экономической деятельности (выходы), причем стоимость затраченных фирмой ресурсов (факторов производства) возрастает на величину добавленной стоимости.

Финансовые инвестиции – некое вложение средств во всевозможные финансовые активы, к примеру, долевые участия, всевозможные банковские депозиты и паи, ценные бумаги.

Фискальная политика – сознательное применение расходных и налоговых функций правительства для достижения поставленных правительством макроэкономических целей.

Фондовая биржа – это институт рыночной экономики, обеспечивающий необходимые условия нормального обращения ценных бумаг, определение их рыночных цен и распространение информации о них, соблюдение правил биржевой торговли в среде участников рынка ценных бумаг.

Фондовый рынок – это совокупность механизмов, правил и организованных площадок, необходимых для покупки и продажи ценных бумаг.

Функция спроса – это функция, определяющая спрос в зависимости от влияющих на него различных факторов.

Чикагская школа – это научное направление, являющееся противоположным Гарвардской школе; основано на эмпирической концепции теории отраслевых рынков.

Цена – это денежное выражение стоимости товара.

Ценовая дискриминация – это ситуация, которая состоит в том, что одинаковые товары фирма продает различным покупателям по различным ценам, в зависимости от их платежеспособности.

Центральный банк РФ – это главный банк страны, наделенный особыми полномочиями, в первую очередь, эмиссии национальных денежных знаков и регулирования всей кредитно-банковской системы.

Центральный банк – всегда государственное учреждение, наделенное монопольным правом эмиссии банкнот.

Чистые инвестиции – это дополнительные инвестиции, увеличивающие размеры капитала фирм.

Экономическая теория – это фундаментальная наука, раскрывающая законы, управляющие развитием производства, распределения, обмена и потребления, и поэтому является методологической основой всей системы экономических наук.

Экономические субъекты – это субъекты экономических отношений, принимающие участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

Экономический рост – это процесс, который рождается на стадии непосредственного производства, приобретает устойчивый характер на остальных стадиях общественного производства, приводит к количественному и качественному изменению производительных сил, увеличению общественного продукта за определенный период времени и росту народного благосостояния.

Экономический рост – количественное увеличение и качественное совершенствование общественного продукта и факторов производства.

Экономический цикл – это подъемы и спады в уровне экономической активности. Он представляет собой форму движения рыночной экономики и охватывает периоды времени от начала одного кризиса до начала другого.

Экономическое благо – это благо, количество которого ограничено, и каждый хотел бы взять его больше, если бы мог.

Экономическое равновесие – это точка, в которой объем спроса и объем предложения равны.

Эластичность предложения – это степень изменения в количестве предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменения в их цене.

Эластичность спроса относительно цены – это относительное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на 1 %.

Эффект от масштаба производства – изменение величины средних издержек, вызванное изменением масштаба производства.

Эффект храповика – тенденция цен к повышению при увеличении совокупного спроса и стабильности при его понижении.

Явные (эксплицитные) издержки – расходы фирм на приобретение ресурсов у внешних поставщиков.

Учебное издание

Буга Александр Владимирович
Грозаву Инна Игоревна
Данилова Татьяна Викторовна
Дорофеева Людмила Владимировна
Куприн Андрей Анатольевич
Кудряшов Вадим Сергеевич
Шматко Анна Дмитриевна

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

ЦНИТ «АСТЕРИОН»

Заказ № 235. Подписано в печать 20.11.2018 г. Бумага офсетная.

Формат 60×84¹/₁₆. Объем 28,5 п.л. Тираж 300 экз.

Санкт-Петербург, 191015, а/я 83, тел./факс (812) 685-73-00, 970-35-70

E-mail: asterion@asterion.ru