

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«БРАТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**Кафедра подъемно-транспортных, строительных,
дорожных машин и оборудования**

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе

_____ Е.И.Луковникова

«_____» декабря 2018 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Б1.Б.04

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ

23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Подъемно-транспортные, строительные, дорожные средства и оборудование

Квалификация выпускника: инженер

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	3
3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ДИСЦИПЛИНЫ	4
3.1 Распределение объёма дисциплины по формам обучения.....	4
3.2 Распределение объёма дисциплины по видам учебных занятий и трудоемкости	4
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	5
4.1 Распределение разделов дисциплины по видам учебных занятий	5
4.2 Содержание дисциплины, структурированное по разделам и темам	6
4.3 Лабораторные работы.....	50
4.4 Практические занятия.....	50
4.5 Контрольные мероприятия: курсовой проект (курсовая работа), контрольная работа, РГР, реферат.....	50
5. МАТРИЦА СООТНЕСЕНИЯ РАЗДЕЛОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ К ФОРМИРУЕМЫМ В НИХ КОМПЕТЕНЦИЯМ И ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	51
6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	52
7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	52
8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО – ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	53
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	53
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	53
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	53
Приложение 1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	54
Приложение 2. Аннотация рабочей программы дисциплины	58
Приложение 3. Протокол о дополнениях и изменениях в рабочей программе	59
Приложение 4. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости по дисциплине.....	60

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Вид деятельности выпускника

Дисциплина охватывает круг вопросов, относящихся к производственно-технологическому виду профессиональной деятельности выпускника в соответствии с компетенциями и видами деятельности, указанными в учебном плане.

Цель дисциплины

Использование аппарата понятий и категорий экономической науки в профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины

Изучение функций и методов экономической теории. Выявление принципов конкурентоспособности продукции фирм, функционирующих в разных рыночных структурах.

Код компетенции	Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
1	2	3
ОК-4	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности.	знать: основные понятия, категории и инструменты экономической теории, ее цели и принципы; уметь: использовать экономический инструментарий для анализа внутренней и внешней среды организации; владеть: основами экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.Б.04 Экономическая теория относится к базовой части.

Дисциплина Экономическая теория базируется на знаниях, полученных при изучении таких дисциплин, как экономика предприятия, организация и планирование производства.

Основываясь на изучении перечисленных дисциплин, Экономическая теория представляет основу изучения таких дисциплин, как менеджмент, маркетинг.

Такое системное междисциплинарное изучение направлено на достижение требуемого ФГОС уровня подготовки по квалификации специалист.

3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Распределение объема дисциплины по формам обучения

Форма обучения	Курс	Семестр	Трудоемкость дисциплины в часах						Курсовая работа (проект), контрольная работа, реферат, РГР	Вид промежуточной аттестации
			Всего часов (с экз.)	Аудиторных часов	Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Самостоятельная работа		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Очная	4	7	144	34	34	-	-	74	-	экзамен
Заочная	3	-	144	8	8	-	-	127	-	экзамен
Заочная (ускоренное обучение)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Очно-заочная	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

3.2. Распределение объема дисциплины по видам учебных занятий и трудоемкости

Вид учебных занятий	Трудоемкость (час.)	в т.ч. в интерактивной, активной, инновационной формах, (час.)	Распределение по семестрам, час
			7
1	2	3	4
I. Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)	34		34
Лекции (Лк)	34		34
Групповые (индивидуальные) консультации	+	-	+
II. Самостоятельная работа обучающихся (СР)	74	-	74
Подготовка к экзамену в течение семестра	74	-	74
III. Промежуточная аттестация экзамен	36	-	36
Общая трудоемкость дисциплины час.	144	-	144
зач. ед.	4	-	4

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Распределение разделов дисциплины по видам учебных занятий

- для очной формы обучения:

№ раздела и темы	Наименование раздела и тема дисциплины	Трудоемкость, (час.)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость; (час.)	
			учебные занятия	Самостоятельная работа обучающихся
			лекции	
1	2	3	4	5
1.	Основы экономической теории.	36	12	24
1.1.	Базовые понятия экономической теории.	14	4	10
1.2.	Экономическая система: сущность, признаки, типы.	11	4	7
1.3.	Основные теории спроса и предложения.	11	4	7
2.	Рыночные структуры.	34	12	22
2.1.	Поведение фирмы на рынке совершенной конкуренции.	14	4	10
2.2.	Поведение фирмы в условиях монополии.	10	4	6
2.3.	Поведение фирмы в условиях олигополии.	10	4	6
3.	Рынок капитала.	38	10	28
3.1.	Капитал как фактор производства: сущность, особенности.	12	4	8
3.2.	Цена спроса и цена предложения капитальных ресурсов.	13	3	10
3.3.	Предельная эффективность инвестиций.	13	3	10
	ИТОГО	108	34	74

- для заочной формы обучения:

№ раздела и темы	Наименование раздела и тема дисциплины	Трудоемкость, (час.)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость; (час.)	
			учебные занятия	Самостоятельная работа обучающихся
			лекции	
1	2	3	4	5
1.	Основы экономической теории.	135	8	127
1.1.	Базовые понятия экономической теории.	54	4	50
1.2.	Экономическая система: сущность, признаки, типы.	52	2	50

1.3.	Основные теории спроса и предложения.	29	2	27
	ИТОГО	135	8	127

4.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам и темам.

Раздел 1. Основы экономической теории.

Тема 1.1. Базовые понятия экономической теории.

Экономическая теория — это исследование поведения людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов. Экономическое исследование может осуществляться на двух уровнях анализа — микроэкономическом и макроэкономическом. Микроэкономика имеет дело с конкретными экономическими единицами.

Она изучает следующие проблемы:

- как отдельный потребитель принимает решение о покупке тех или иных товаров и услуг, имея в своем распоряжении ограниченное количество денег;
- каким образом отдельная фирма принимает хозяйственные решения (например, решение о количестве покупаемых факторов производства или об объеме выпускаемой продукции);
- что лежит в основе формирования цен и объемов продаж на отдельных отраслевых рынках;
- каким образом функционируют рынки факторов производства: рынок труда, рынок капитала и рынок земли.

Макроэкономический анализ предполагает изучение экономики как единого целого. Основные проблемы, которые исследуются в макроэкономике, — это проблемы экономического роста, безработицы и инфляции. Разумеется, обеспечение стабильного экономического роста, борьба с инфляцией и безработицей требуют выработки определенной экономической политики. Анализ такой политики также входит в круг проблем, изучаемых макроэкономикой. В отличие от уровня микроэкономического анализа здесь важным экономическим агентом является государство, основная функция которого и заключается в осуществлении стабилизационной макроэкономической политики.

Следует обратить внимание на то, что водораздел, проходящий между этими двумя частями экономической теории, часто недостаточно четко выражен. Далеко не всегда можно сказать, что некоторое понятие или какая-либо проблема однозначно относятся к микро- или макроэкономике. Здесь речь идет именно о разных уровнях анализа этого понятия или проблемы. Например, безработица как общенациональная проблема, связанная со спадом производства в стране, — это аспект макроэкономики. Безработица, возникающая на отдельном отраслевом рынке в результате действий мощного профсоюза, — микроэкономическая проблема.

Изменения в экономике в целом происходят вследствие решений миллионов индивидов, а значит, понимание общеэкономических тенденций предполагает рассмотрение процессов их принятия на микроэкономическом уровне. Например, на макроэкономическом уровне изучается воздействие уменьшения федерального налога на уровень доходов производителей товаров и услуг. Чтобы проанализировать эту ситуацию, экономист-исследователь рассматривает, как сокращение ставки налога влияет на решение домашних хозяйств о величине расходов на товары и услуги.

Экономические блага.

Средства, удовлетворяющие потребности, называются **благами** (goods). Одни из них имеются в почти неограниченных масштабах (например, воздух), другие — в ограниченном размере. Последние называются **экономическими благами**. Они состоят из товаров и услуг. Экономические блага делятся на долговременные, предполагающие многократное использование (автомобиль, книга, электроприборы, видеофильмы и т.д.), и недолговременные, исчезающие в процессе разового потребления (хлеб, мясо, напитки, спички и т.п.). Среди благ выделяют взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняемые (комплементарные). К субститутам относятся не только многие потребительские товары и

производственные ресурсы, но и услуги транспорта (поезд — самолет — автомобиль), сферы досуга (кино — театр — цирк) и т. д. Примерами комплементарных товаров являются стол и стул, автомобиль и бензин, ручка и бумага. Экономические блага также могут быть разделены на настоящие и будущие, прямые (потребительские) и косвенные (производственные). Согласно теории Маркса, стоимость (ценность) экономического блага определяется затратами общественно необходимого труда, т.е. труда, совершаемого при средних общественно-нормальных условиях производства и средней интенсивности труда. Согласно неоклассическим воззрениям, **ценность** благ зависит от их **редкости**, прежде всего от интенсивности потребности и количества благ, способных данную потребность удовлетворить. При этом предполагается, что любая потребность может быть удовлетворена несколькими благами, а любое экономическое благо может использоваться для удовлетворения разных потребностей. Для получения недостающих потребительских благ, как правило, нужны косвенные экономические блага — ресурсы.

Экономические ресурсы.

Экономические ресурсы (или факторы производства) (*economic resources*) — это элементы, используемые для производства экономических благ. К важнейшим из них в современном обществе относятся земля, труд, капитал (в том числе его организация), предпринимательская способность и информация. Под **предпринимательской способностью** обычно понимают особый вид человеческого ресурса, заключающийся в способности наиболее эффективно использовать все другие факторы производства. Индивид, как и общество в целом, живет в мире ограниченных возможностей. Ограничены физические и интеллектуальные способности человека, имеющиеся в его распоряжении средства производства, информация и даже время, которым он располагает для удовлетворения своих потребностей. С проблемой ограниченности ресурсов сталкиваются также фирмы и общество в целом.

Такие ресурсы, как земля, труд, капитал, в известной мере взаимозаменяемы, что находит свое выражение в производственной функции. В наиболее общем виде она выглядит следующим образом: $Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n)$, где Q — объем производства; $F_1, F_2, \dots, F_n$ — используемые производственные ресурсы.

Наличные ресурсы, которые мы хотим использовать, как правило, ограничены; во всяком случае, их меньше, чем необходимо для удовлетворения наших потребностей при данном уровне общественного развития. Конечно, ограниченность ресурсов относительна. С развитием общества, как правило, она преодолевается. Однако на каждый данный момент времени ограниченность экономических ресурсов имеет место. Это означает, что одновременное и полное удовлетворение всех потребностей принципиально невозможно. Следствием ограниченности ресурсов является стремление к наилучшему их использованию. В этой связи перед экономической наукой встает двойная задача — объективная и субъективная, или, выражаясь другими словами, позитивная и нормативная.

Позитивный и нормативный анализ.

Экономическая наука носит как позитивный, так и нормативный характер. Поскольку экономическая наука анализирует поведение участников экономических процессов, постольку она носит **позитивный**, отражающий объективную реальность **характер**. Эти участники, подчиняясь ограничениям, которые накладывают природа и общество, обладают свободой действия. Тем не менее конечный результат их деятельности объективен, не зависит от воли и сознания отдельных индивидов. Более того, такой результат далеко не всегда оптимален, что связано как со сложившимися в обществе институтами, так и с иррациональностью отдельных действий хозяйствующих субъектов. Поскольку экономическая наука носит **нормативный характер**, то есть стремится найти наилучшие формы организации производства, постольку она создает своего рода идеальную модель человеческой деятельности в сфере экономики.

Экономический выбор.

Множественность экономических целей при ограниченности ресурсов ставит проблему **экономического выбора** (*economic choice*) — выбора наилучшего из альтернативных вариантов их использования, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах. Перед каждым человеком, фирмой и обществом в целом возникают проблемы, что, как и для кого производить, т. е. как определить условия и

направления использования ограниченных ресурсов. Экономическая наука при этом не только пытается зафиксировать то, что есть, но и разрабатывает наилучшие варианты решения возникших проблем. В последнем случае возникает проблема **рационального ведения хозяйства** (*economizing*): все общество как бы участвует в игре со строго определенными и заранее всем известными правилами. При этом обычно предполагается, что субъектом хозяйства выступает "homo economicus" — разумный (рациональный) индивид, хорошо обученный, имеющий глубокие общие и профессиональные знания, а также большой практический опыт. Его целью является достижение максимальных результатов при данных затратах ресурсов или минимизация затрат при достижении намеченной цели. Такая предпосылка довольно нереальна, так как существующая статистика слишком неточна, методы анализа довольно грубы, а информация о реальной деятельности хозяйствующих субъектов весьма ограничена. Теория оптимизации служит своеобразным руководством к рациональной деятельности. В экономической теории предполагается, что каждый хозяйствующий субъект стремится к максимизации: потребитель — удовлетворения своих потребностей, фирма — прибыли, профсоюз — доходов его членов, государство — уровня народного благосостояния или, согласно теории общественного выбора, престижа политиков. В реальной действительности люди всегда сталкиваются с альтернативными издержками. Производство одного продукта означает отказ от другого. Рациональный человек должен подсчитать не только будущие затраты, но и издержки неиспользованных производственных возможностей, чтобы сделать оптимальный экономический выбор. Издержки одного блага, выраженные в другом благе, которым пришлось пренебречь (пожертвовать), называются альтернативными издержками (*opportunity costs*), издержками неиспользованных возможностей.

Рассмотрим условный пример. Путешествие из Санкт-Петербурга в Москву занимает 8 часов поездом и 3 часа самолетом (с учетом времени поездки в аэропорт). Стоимость проезда поездом 100 рублей, самолетом — 250 рублей. В путешествие отправляются трое господ: А, Б и В. Часовая ставка оплаты труда господина А — 20 рублей в час, у господина Б — 30, у господина В — 50. Каким видом транспорта поедут эти люди? 100 рублей в данном случае — неизбежные затраты: какой бы из имеющихся в наличии транспорт ни выбрать, меньше затратить не удастся. Поэтому дополнительными (предельными) затратами являются $250 - 100 = 150$ рублей. Неизбежные потери времени составляют 3 часа, дополнительные (предельные) потери равны $8 - 3 = 5$ часам. Предметом анализа является сопоставление этих 150 рублей и 5 часов времени. Господин А. за эти 5 часов заработает лишь 100, его альтернативные издержки (100) меньше, чем дополнительные затраты на покупку авиабилетов (150). Следовательно, для него рациональнее (выгоднее) поехать поездом. Часовая ставка господина Б. — 30. В результате полета самолетом он сэкономит 5 часов, за которые может заработать 150 рублей. Следовательно, экономия времени дает возможность вернуть затраченную на авиабилет сумму. Поэтому ему с точки зрения рационального поведения все равно, ехать ли поездом и потерять 5 часов времени или лететь самолетом и "отработать" перерасход ресурсов. Что же касается господина В., то очевидно, что для него, "время — деньги", так как за 5 часов он сможет заработать 250 рублей, что значительно больше дополнительных затрат на авиабилет. Итак, с точки зрения рационального поведения: господин А. поедет поездом, господин В. — полетит самолетом, а господину Б. все равно. Этот простейший случай дает прекрасный пример принятия экономических решений. Они принимаются, когда дополнительные (предельные) выгоды должны быть не меньше дополнительных (предельных) издержек.

Производственные возможности.

Производственные возможности (*production capacity*) — возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии. Возможный выпуск продукции характеризует кривая производственных возможностей.

Поясним это на условном примере. Допустим, что в обществе производятся лишь два блага: зерно и ракеты. Если общество использует свои ресурсы для производства только зерна, то оно производит его 5 млн. т; если же только для производства ракет, то их производится 6 штук. При одновременном производстве обоих благ возможны следующие сочетания (см.

рис1.). Из таблицы видно, что всякое увеличение производства ракет (с 0 до 6 штук) снижает производство зерна (с 5 млн. до 0 т), и наоборот.

Линия АБВГДЕЖ, которую называют **кривой производственных возможностей** (production possibility curve), показывает альтернативные варианты при полном использовании ресурсов. Все точки, расположенные внутри фигуры ОАЖ, означают неполное использование ресурсов, например точка К (одновременное производство 2,5 млн. т зерна и трех ракет). И наоборот, любая производственная программа, характеризуемая точками за пределами фигуры ОАЖ, не будет обеспечена имеющимися ресурсами (например, точка И). Кривая производственных возможностей обычно имеет выпуклую форму (вогнута к началу координат). Это означает, что, изменяя структуру производства, например, в пользу ракет, мы будем в большей мере использовать в производстве ракет сравнительно малоэффективные для этого ресурсы. Поэтому каждая дополнительная ракета требует все большего сокращения производства зерна (и наоборот). Производство первой ракеты вызвало сокращение производства зерна на 0,2 млн. т, второй — на 0,3 млн., третьей — на 0,6 млн. т и т.д. Этот пример наглядно иллюстрирует **закон возрастания альтернативных издержек**. Кривая производственных возможностей исторична, она отражает достигнутый уровень развития технологии и степень использования имеющихся ресурсов. Если увеличиваются ресурсы или улучшается технология, площадь фигуры ОАЖ растет, кривая АБВГДЕЖ сдвигается вверх и вправо.

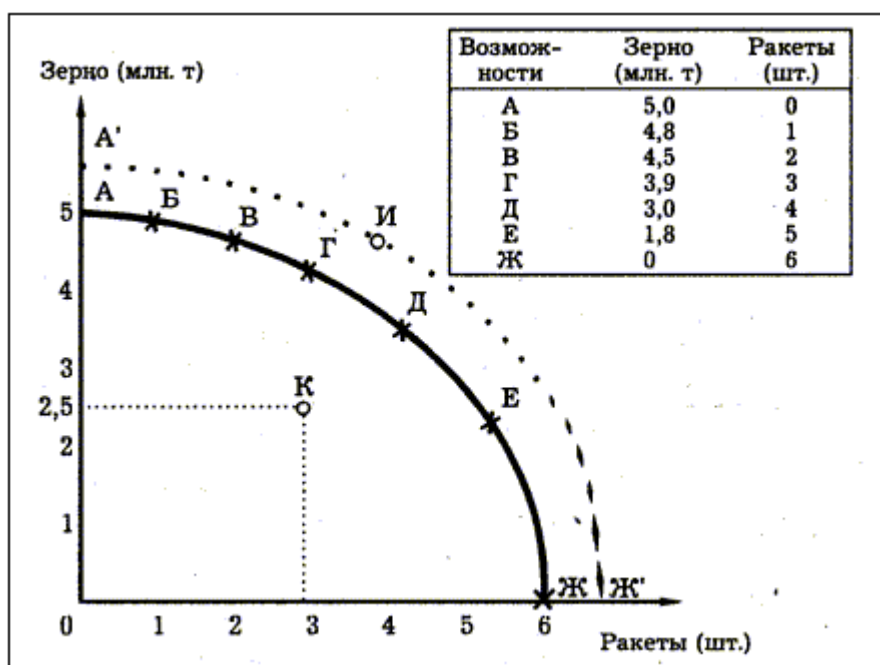


Рис. 1. Кривая производственных возможностей.

Если процесс происходит равномерно, то кривая АЖ симметрично смещается до положения А'Ж' (см. рис. 1). Если происходит одностороннее увеличение эффективности технологии производства одного из благ, то сдвиг носит асимметричный характер (см. рис.2). При одностороннем расширении производства зерна кривая АЖ смещается до положения А₁Ж, при увеличении производства ракет — до положения АЖ₁.

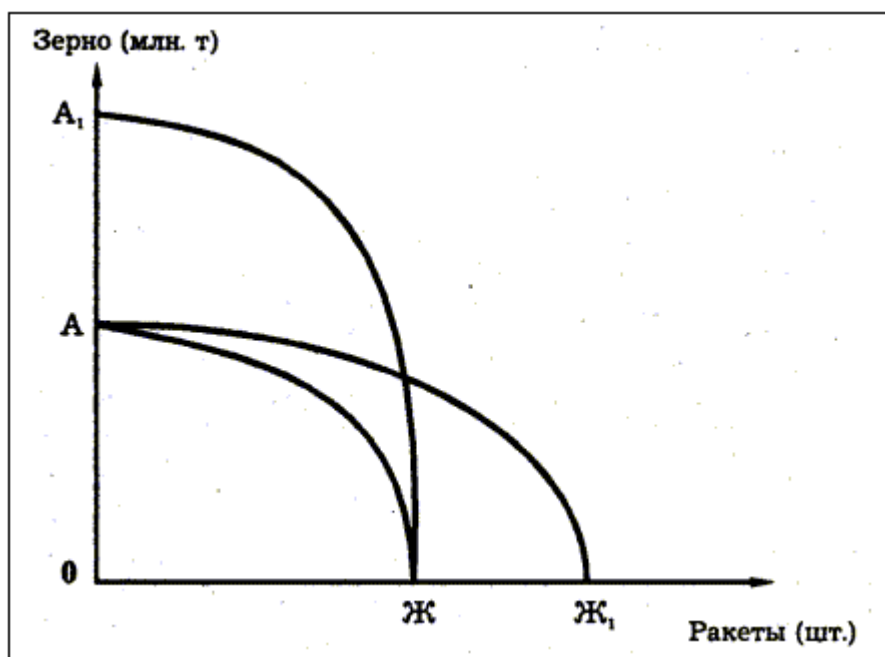


Рис. 2. Сдвиг КПВ при одностороннем расширении одного из видов производства.

Кривая производственных возможностей может быть использована для характеристики структурных сдвигов между промышленностью и сельским хозяйством, общественными и частными благами, текущим и будущим потреблением (потребительскими и инвестиционными товарами и услугами) и т.д. В условиях ограниченности ресурсов проблема экономического выбора неустранима, однако в различных экономических системах она решается по-разному. В традиционном обществе выбор зависит от традиций и обычаев, в командной экономике — от воли правящей элиты, в рыночном хозяйстве — от рыночной конъюнктуры.

Экономический кругооборот.

Экономические блага движутся не сами по себе. Они выступают как средства связи между экономическими агентами. **Экономические агенты** (economic agents) - *субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ*. Основными экономическими агентами являются индивиды (домохозяйства), фирмы, государство и его подразделения. Экономические агенты осуществляют связи друг с другом с помощью экономических благ. Движение их образует своеобразный кругооборот. **Экономический кругооборот** (circular flow) — это *круговое движение реальных экономических благ, сопровождающееся встречным потоком денежных доходов и расходов*. Основными субъектами рыночной экономики являются домохозяйства и фирмы. Домохозяйства предъявляют спрос на потребительские товары и услуги, являясь одновременно поставщиками экономических ресурсов. Фирмы предъявляют спрос на ресурсы, предлагая, в свою очередь, потребительские товары и услуги. Кругооборот спроса и предложения может быть конкретизирован с учетом движения ресурсов, потребительских благ и доходов. Спрос домохозяйств выражается в расходах, осуществляемых на рынках потребительских товаров и услуг. Продажа этих товаров и услуг составляет выручку фирм. Покупка ресурсов, необходимых для этого, означает издержки фирмы. Домохозяйства, поставляя необходимые ресурсы (труд, землю, капитал, предпринимательские способности), получают денежные доходы (заработную плату, ренту, процент, прибыль). Таким образом, реальный поток экономических благ дополняется встречным денежным потоком доходов и расходов (см. рис. 3).



Рис. 3. Простая модель кругооборота.

Подчеркивая главное, простая модель кругооборота несколько идеализирует реальную действительность, например, схема абстрагируется от роли государства. Роль государства в современном мире весьма многообразна, так как оно влияет как на агентов рыночной экономики, так и на рынки продуктов и факторов производства. Домашние хозяйства и фирмы платят в пользу государства налоги, получая от него, в свою очередь, трансфертные платежи и субсидии. Кроме этого, правительство осуществляет на всех рынках крупные закупки как потребительского, так и производственного характера. Модель экономического кругооборота имеет важное значение не только для понимания механизма функционирования рыночной экономики, но и для исследования специфики функционирования различных экономических систем.

Экономические системы.

Экономические системы. Основные ступени развития. Экономические цели. Экономические системы (economic systems) — это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Историческая классификация экономических систем должна включать, помимо современных, системы прошлого и будущего. В этой связи заслуживает внимания классификация, предложенная представителями теории постиндустриального общества, которые выделяют доиндустриальные, индустриальные и постиндустриальные экономические системы (см. рис.4). Границами, отделяющими экономические системы друг от друга, являются промышленная и научно-техническая революции. Внутри каждой из этих систем возможна более дробная типология, что позволяет наметить пути для синтеза формационного и цивилизационного подходов.

Отрасль науки, которая занимается сравнительным анализом экономических систем, называется **компаративистикой**.

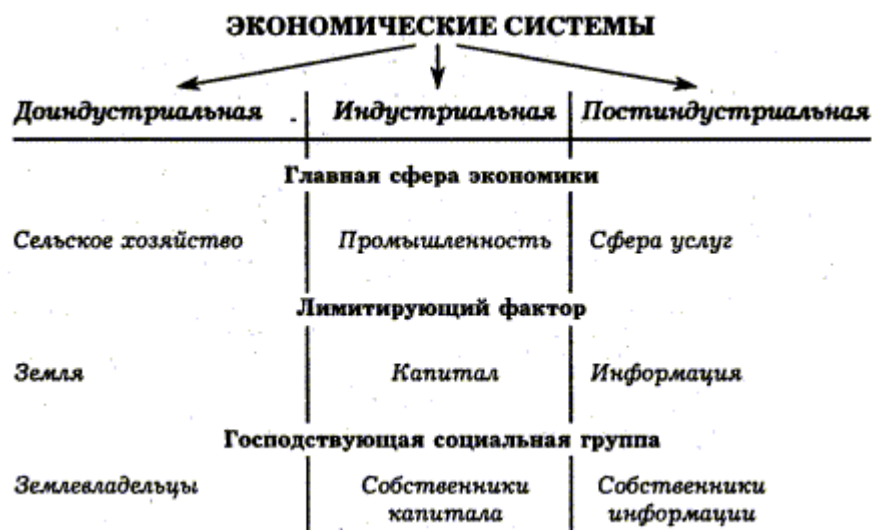


Рис. 4. Историческое развитие экономических систем.

Использование ресурсов для удовлетворения потребностей подчинено экономическим целям, которые преследуют в своей экономической деятельности индивиды (домохозяйства), фирмы и общество в целом. Современная экономическая теория исходит из рационального поведения хозяйствующих субъектов при выборе целей их экономической деятельности. В реальной действительности это означает стремление к максимизации результатов при данных затратах.

Экономической целью потребителя является максимизация удовлетворения всех его потребностей, т.е. максимизация функции полезности. Максимизация полезности зависит не только от текущего потребления, но и от сбережений, осуществляемых в соответствии с динамикой цен. **Экономической целью фирмы** выступает максимизация прибыли или минимизация издержек производства. Для этого используются не только цены, но и реклама, дизайн, изменение товарно-материальных запасов и т.д. **Главными экономическими целями современного общества** являются: экономический рост, повышение эффективности производства, полная занятость и социально-экономическая стабильность. Экономический рост расширяет производственные возможности, является общей предпосылкой повышения народного благосостояния. Однако такая предпосылка достижима лишь при эффективном (оптимальном) использовании всех ресурсов. Этот рост должен достигаться не за счет деградации окружающей среды, а за счет повышения эффективности использования старых ресурсов и вовлечения в производственный процесс новых. Важнейшим среди них является население. Здесь необходимо, с одной стороны, поддерживать демографический оптимум, а с другой — обеспечивать полную занятость. Актуальной целью общества выступает также поддержание относительной стабильности цен. Их быстрый рост нарушает пропорции производства, ухудшает положение населения. Эти цели по-разному реализуются в различных экономических системах. В современном мире существуют три основные разновидности экономических систем: рыночная, командная и смешанная. Познакомимся с ними подробнее.

Современные экономические системы.

Рыночная экономика (market economy) характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, она опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства. В процессе исторического развития человеческого общества создаются предпосылки для укрепления **экономической свободы** — возможности индивида реализовать свои интересы и способности путем активной деятельности в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Объективные и субъективные предпосылки для этого возникают после ликвидации всех форм личной зависимости. Важную роль в этом сыграло развитие рыночной экономики. Рыночная экономика гарантирует прежде всего **свободу потребителя**, что выражается в свободе

потребительского выбора на рынке товаров и услуг. Добровольный, без принуждения обмен становится необходимым условием суверенитета потребителя. Каждый самостоятельно распределяет свои ресурсы в соответствии со своими интересами и при желании может самостоятельно организовывать процесс производства товаров и услуг в тех масштабах, которые позволяют его способности и имеющийся капитал. Это означает, что существует **свобода предпринимательства**. Индивид сам определяет, что, как и для кого производить, где, как, кому, сколько и по какой цене реализовывать произведенную продукцию, каким образом и на что тратить полученную выручку. Поэтому экономическая свобода предполагает экономическую ответственность и опирается на нее. **Личный интерес** выступает главным мотивом и главной движущей силой экономики. Для потребителей этим интересом является максимизация полезности, для производителей — максимизация прибыли. **Свобода выбора** становится основой конкуренции. Основу рыночной экономики составляет **частная собственность**. Она является гарантией соблюдения добровольно заключенных контрактов и невмешательства третьих лиц. Экономическая свобода — фундамент и составная часть свобод гражданского общества. Она выступает прежде всего как необходимое средство достижения политической свободы; в свою очередь, политическая свобода есть гарант экономической свободы. В свободном обществе индивид может отстаивать и активно пропагандировать любые, в том числе радикальные, изменения в социальной структуре, конечно при условии, что его агитация не выливается в применение насильственных действий по отношению к другим гражданам. Для пропаганды новых идей необходимо лишь позаботиться о том, чтобы их публикация имела коммерческий успех. Классическая рыночная экономика исходит из **ограниченной роли государственного вмешательства** в экономику. Правительство необходимо лишь как орган, определяющий правила рыночной игры и следящий за выполнением этих правил. В противоположность рыночной **командная экономика** (*command economy*) описывается как система, в которой доминирует общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования. Подчеркнем лишь основные моменты. Характерной чертой командной экономики является монополизм производства, который в конечном итоге тормозит научно-технический прогресс. Государственное регулирование цен, монополизм производства, торможение технического прогресса закономерно рожают экономику дефицита. Парадокс заключается в том, что дефицит возникает в условиях всеобщей занятости и почти полной загрузки производственных мощностей. Гиперцентрализм закономерно способствует разбуханию бюрократического аппарата. Основой его роста была монополизация роли в иерархическом разделении труда. Административно-командная система — это своеобразная, идеологизированная форма бюрократизма. Для нее характерно сращивание законодательной и исполнительной, военной и гражданской, административной и судебной власти, слияние партийного и государственного аппарата. В условиях командной экономики господствует редистрибутивный принцип распределения продукции. Причастность к власти означает и причастность к распределению. Вертикальная, зависящая от центра, форма распределения продукта воплощается в номенклатурных уровнях распределения, торговля соединяется с распределением, становится не формой обмена, а формой редистрибуции (спецмагазины, спецбуфеты, спецстоловые и т.д.). Поэтому главной формой социальной борьбы становится не борьба за собственность на факторы производства, а борьба за доступ к ключевым рычагам распределения, за контроль над каналами распределения. Доход в обществе зависит прежде всего от статуса, чина и должности. В этих условиях прокламируемое всеобщее равенство все более и более превращается в фикцию. В условиях рыночной системы затраты экономической деятельности, связанные в данном случае с осуществлением рыночных сделок (transactions), приобретают форму **транзакционных издержек** (transaction cost). В их состав входят издержки сбора и обработки информации, связанные с определением предмета сделки, получением ценовой и иной информации, определением своей позиции, поиска партнера, распространением информации о желании вступить в сделку; издержки проведения переговоров и принятия решения, в том числе выработки условий рыночного соглашения и его оформления в соответствующем юридическим нормам виде; издержки контроля и юридической защиты выполнения

контракта, такие как контроля за качеством и иными характеристиками предмета сделки, определения и защиты прав собственности (в том числе в судебном порядке), проверки и обеспечения соблюдения условий соглашения. Затраты экономической деятельности, связанные с функционированием административной системы, принимают вид административных издержек. К ним относятся издержки информационного обеспечения (получения информации о состоянии управляемых объектов и ее переработки); издержки подготовки административных решений (выработки проектов решений, их согласования в различных подразделениях административного аппарата, утверждения имеющими право принятия решения); издержки исполнения (доведения принятых решений до непосредственных исполнителей, обеспечения правовых условий выполнения, включая распределение полномочий, контроля вышестоящих организаций, функционирования системы стимулов и санкций). Сопоставление уровней транзакционных и административных издержек определяет соотношение и границы действия рыночного и административного механизмов в данной конкретной экономической системе. Рынок обеспечивает наиболее экономное функционирование процесса координации, сводя одну из частей транзакционных издержек (на сбор информации) до минимума. Под **смешанной экономикой** (mixed economy) подразумевается тип общества, синтезирующий элементы первых двух систем, то есть механизм рынка дополняется активной деятельностью государства.



Рис. 5. Ось “командная – смешанная – рыночная экономика”

По степени участия государства в экономике с известной долей условности можно было бы расположить все страны на оси, одним концом которой является рыночная экономика, а другим — командная. Большинство стран разместилось бы между этими полюсами. Их обычно и относят к смешанной экономике. На рис. 1—8 приведены некоторые из государств. В таких странах, как Россия, Швеция, Нидерланды, государство играет большую роль, чем в Англии, Японии и США.

Тема 1.2. Экономическая система: сущность, признаки, типы.

Любое общество, особенно современное, представляет собой социальную систему. Это сложно организованная целостность, включающая отдельных индивидов и социальные общности, объединенные различными связями и взаимоотношениями, специфическими по своей природе.

Основой социальной системы, её важнейшей подсистемой является экономическая система. Это сфера функционирования производительных сил и производственных отношений, взаимодействие которых характеризует совокупность организационных форм и видов хозяйственной деятельности

В экономической литературе существуют разные подходы к определению экономической системы, а именно:

- как совокупности отношений между людьми, которые возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ;
- как совокупности людей, объединенных общими экономическими интересами;
- как исторически определенного способа производства;
- как особым образом упорядоченной системы связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ;

— как совокупности всех экономических процессов, которые функционируют в обществе на основе присущих ему отношений собственности и организационно-правовых норм, и т. п.

Экономическая система — это совокупность взаимосвязанных и соответствующим образом упорядоченных элементов хозяйства, которые образуют определенную целостность, экономическую структуру общества, преследующую общую цель.

Структурные элементы, образующие различные экономические системы, по своему содержанию неоднородны. Они объединяют в себе общие и специфические, основные и второстепенные, новые и отмирающие, переходные экономические формы. Каждая из этих форм функционирует на основе общей для всей системы и вместе с тем собственной логики развития. В современных экономических условиях структурные элементы системы характеризуются динамизмом, изменчивостью, противоречиями развития.

В экономической литературе проблемы общественно-исторического развития длительное время рассматривались с позиций формирования подхода, что существенно ограничивало возможности анализа этих проблем, так как основу формационного подхода составляет исследование качественной определенности социально-экономической и политической структуры общества (феодализм, капитализм, социализм) в рамках объективно установленных исторических границ развития различных формаций.

В настоящее время развитие общества рассматривается с позиций диалектического единства цивилизационных и формационных аспектов этого процесса. Такой подход дает возможность, с одной стороны, глубже понять основы производства жизненных ценностей, необходимых для развития общества, а с другой - определить специфические черты и характер взаимодействия различных форм общественно-исторического процесса, которые развиваются в пределах единой цивилизации. Цивилизация - один из исторических этапов развития человеческого общества, включает с одной стороны, единство общества, а с другой - содержание материальных и духовных ценностей, которые человечество унаследовало от предшествующих поколений и использует на каждом этапе развития с целью расширенного воспроизводства. Цивилизационный подход рассматривается в качестве метода исторической периодизации общества, который предполагает выделение в историческом круговороте различных типов обществ и исторических эпох, проходящих через определенные стадии развития от зарождения до упадка и разрушения. В таком историческом круговороте одни исследователи выделяют множество стадий, другие только - три. Всемирно известный историк Л. Тойнби признает существование в прошлом десятка различных цивилизаций. Данный подход значительно уже формационного, так как требует одновременного обоснования всех существующих укладов, стадий, которым свойственны формационные ступени эволюции общества. Его основной недостаток - отрицание процесса эволюции человеческого развития, в частности, закономерного перехода от менее развитых экономических систем к более развитым.

По другой классификации, в развитии общества выделяют только три цивилизации - аграрную, индустриальную и постиндустриальную (последняя началась лишь недавно). В данном случае цивилизационный подход шире формационного. Однако, такие критерии цивилизационного подхода как уровень развития техники, науки только частично охватывают содержание экономической системы и почти не касаются системы экономических и в целом общественных отношений.

В отличие от цивилизационного, формационный подход объясняет переход от менее развитых общественно-экономических формаций к более развитым, прежде всего, экономическими факторами, в частности развитием системы производительных сил в их взаимодействии с производственными отношениями (в первую очередь - отношениями экономической собственности), которые формируют общественный способ производства. Определяющим критерием периодизации различных общественных способов производства является тип собственности на средства производства. В соответствии с этим критерием выделяются первобытнообщинный строй, рабовладельческое общество, феодализм, капитализм и коммунизм (в рамках которого выделяют низшую и высшую фазы).

Итак, подход, при котором основой классификации экономических систем рассматривают критерий собственности, называется формационным.

Основные типы и модели экономических систем с точки зрения цивилизационного подхода.

По мнению сторонников цивилизационного подхода, наиболее **важными** структурными элементами постиндустриального общества становятся университеты, научные институты и исследовательские организации, а материальные производительные силы перестают играть решающую роль. Основным общественным противоречием выступает противоречие между специалистами, научной элитой и неспециалистами как в рамках организаций, так и на уровне общества в целом.

Критерии классификации экономических систем	Модели экономических систем
Часть государственной собственности и степень вмешательства государства в экономику; Наличие или отсутствие товарно-денежных отношений и степень их развития; Развитие промышленности, применение науки в производстве; Характер собственности на средства производства	Рыночная экономика Социально-ориентированная экономика (смешанная экономика) Традиционная экономика Административно-командная экономика Натуральное производство Административно-командная экономика Товарное производство Рыночная экономика Аграрное (доиндустриальное) общество Индустриальное общество Постиндустриальное общество Информационное общество Первобытнообщинный строй Рабовладельческий строй Феодальный строй Капитализм

Методологическими недостатками теории постиндустриального общества, по мнению известного специалиста в области методологии экономических и политэкономических исследований, профессора С. В. Мочерного, являются характеристика общества только с позиции одного из элементов производительных сил - науки; игнорирование собственности как определяющего критерия классификации общества и сведение ее к юридической фикции, к имущественным нравам; значительная оторванность от реалий практики даже развитых стран мира, которые на несколько десятилетий опережают Украину по экономическому потенциалу. С точки зрения формационного подхода выделяются следующие экономические системы: экономические докапиталистические системы - это первобытнообщинный строй, рабовладельческая экономическая система; феодальная; экономическая система капиталистического типа.

Конкретизацией критерия собственности является показатель степени развития товарно-денежных отношений. В соответствии с этим показателем различают **рыночную, традиционную экономику, смешанную и административно-командную**. В чистом виде ни одна из этих экономических систем не существует.

Реальная экономическая система - это смешанная система, в которой сочетаются черты рыночной и централизованной экономики, т.е. централизованное планирование и распределение с рыночным обменом товаров.

В рыночной экономике принципы рыночного ведения хозяйства играют ведущую роль по сравнению с централизованным планированием и государственным распределением экономических ресурсов. А.Смит писал, что рыночной экономикой управляет "невидимая рука" рынка, складывающиеся на нем спрос и предложение, цены, конкуренция.

Традиционная экономическая система – это система, в которой традиции и обычаи определяют практику использования ресурсов, права собственности и роль человека в обществе. Она распространена в слаборазвитых странах с многоукладной экономикой и

базируется на отсталой технологии, широком применении ручного труда, при этом производство ведется с применением малопроизводительных орудий труда.

В централизованной плановой экономике преобладают директивные, административные методы управления хозяйством, господствует государственная форма собственности на средства производства, частная собственность, практически была запрещена, существовало уравнительное распределение доходов, отсутствовала хозяйственная самостоятельность, что не способствовало развитию предпринимательства, цены; устанавливались централизованно, господствовал государственный монополизм.

Смешанная экономика характеризуется равноправием всех форм собственности (государственной, коллективной, частной), поляризацией богатства, но при этом исчезает безразличие, бесхозяйственность. Используется индикативное планирование, прогнозирование, но есть и государственное планирование и распределение госбюджета, различных социально-экономических программ. Отношения между фирмами, предпринимателями строятся на договорной, контрактной основе. Характерными чертами также являются свобода ценообразования, свобода предпринимательства, конкуренция, экономическая справедливость, что выражается в распределении доходов по конечным результатам труда. Как видим, смешанная экономическая система более эффективна по сравнению с централизованной плановой, командно-административной системой.

Современный рынок является регулируемым. Поэтому в соответствии с требованием диалектики о необходимости адекватного отражения в понятиях и категориях науки реальной действительности существующую в Украине социально-экономическую систему следует трансформировать не в рыночную, а в планомерно-рыночную, или регулируемую социально-ориентированную рыночную систему.

Проблема собственности - центральная проблема экономической теории и хозяйственной практики. Экономический строй общества определяется соответствующими производственными отношениями, базирующимися на определенной форме собственности. Собственность, в свою очередь, определяет характер отношений между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, раскрывает причины существующего состояния экономики, предопределяет тенденции в развитии производственных отношений. Сущность экономической власти, т.е. кто присваивает материальные условия и результаты производства, определяется отношениями собственности. Собственность как социальная форма присвоения материальных благ - категория многомерная. Прежде всего, это экономическая (базисная) категория, но одновременно это и юридическая /надстроечная/ категория. Собственность также выступает и как фактор социальный, политический, психологический, морально-нравственный, идеологический.

Собственность как экономическая категория - это система отношений отчуждения и присвоения. Для их реализации необходимо наличие как минимум двух субъектов и объекта, по поводу которого возникают данные отношения.

Присвоение - экономическая связь между людьми, определяющая их отношение к вещам как к своим. К. Маркс писал, что собственность — это отношение лица к определенным предметам как к своим (Соч., Т. 46, 4-1, - с. 479 – 480). Понятие "присвоение" включает необходимый элемент - "отчуждение". Присвоить можно только то, что отчуждено у другого субъекта, т.е. отчуждение и присвоение - парные категории. Отношения **отчуждения** возникают, когда продукты труда создаются одними лицами, а присваиваются другими.

Субъект собственности (собственник) – активная сторона отношений собственности, имеющая возможность и право обладания объектом собственности. В строгом смысле слова субъекты собственности – заведомо одушевленные лица, хотя нередко их заменяют категориями типа "государство", что приводит к "бессубъектной" собственности, являющейся абстракцией. В принципе, "государство" можно свести к группе лиц, образующих аппарат государственного управления, однако более точным является его понимание как социального института, представляющего все общество (в этом смысле объем понятий "общество" и "государство" совпадают).

Объект собственности – пассивная сторона отношений собственности в виде предметов природы, вещества, энергии, информации, имущества, интеллекта, полностью или в какой-то степени принадлежащих субъекту.

Поскольку собственностью может распоряжаться один субъект, а другой только работает, отсюда вытекает противоречие между трудом и собственностью - основное противоречие любого общества.

Отношения собственности (присвоения), пронизывая всю систему производственных отношений, определяют их и, занимая основополагающее место в системе производственных отношений, являются основным производственным отношением.

Собственность, как любое явление, имеет **содержание** и **форму**. Содержание — совокупность элементов предмета или процесса. Форма-структура, организующая содержание, т.е. взаимосвязь между элементами содержания. Форма всегда определяется содержанием. Содержание собственности отвечает на вопрос: кто присваивает материальные условия, а, следовательно, и результаты производства. По содержанию выделяется два типа собственности: **трудовая** и **нетрудовая**. Характер собственности определяется ее содержанием.

Форма собственности показывает, как осуществляется присвоение материальных благ — **обособленно** (индивидуальное или частное присвоение) или **обобществлено** (совместное, коллективное присвоение). **Собственность как правовая (юридическая) категория** выражается в системе отношений распоряжения, владения и пользования.

К. Маркс подчеркивал, что право есть официальное признание факта. Оно не выражает непосредственно отношений собственности, а только отражает их, т.е. юридически закрепляет в определенных законах, в Конституции страны. Самый высокий уровень отношений - **отношения распоряжения**. Только собственник может распоряжаться, что выражается в безраздельном, ничем не ограниченном присвоении материальных благ. **Владение** - это частичное, временное присвоение и распоряжение от имени собственника. Отношения владения реализуются через аренду. **Отношения пользования** проявляются в непосредственном использовании работниками предприятий средств производства. Например, в настоящее время у нас собственник земли - государство, владельцы - местные Советы, а пользователи - арендаторы, фермеры, КСП.

Субъекты экономики используют термин "**пучок прав**", правомочий. Полный "**пучок прав**" включает одиннадцать элементов:

1. право владения, т.е. право исключительного физического контроля над вещью;
2. право пользования, т.е. право применения полезных свойств вещи для себя;
3. право управления, т.е. право решать, кто и как будет использовать вещь (право на оборот и извлечение выгоды из него);
4. право на доход, т.е. право обладать результатами от использования вещи;
5. право суверена (право на передачу власти над собственностью), т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи;
6. право на безопасность, т.е. право на защиту от экспроприации вещи и от вреда со стороны внешней среды;
7. право на передачу в наследство;
8. право на бессрочность обладания;
9. право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность передачи вещи в залог или взыскания в уплату долга;
10. право на остаточный характер, т.е. право на восстановление нарушенных прав собственности (т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий);
11. право на запрещение вредного использования вещи (т.е. способом, наносящим вред внешней среде).

Таким образом, определяющее значение в характеристике собственности имеет ее экономическое содержание, прежде всего, то, посредством каких производственных отношений осуществляется процесс присвоения. Отношение людей к вещам является результатом их отношений друг к другу в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Собственность, по Марксу, - это отношение индивидов друг к другу и соответственно их отношение к материалу, орудиям и продуктам труда. Сущность собственности не в актах физического обладания вещами, а в процессе непосредственного

производства, в экономических отношениях, выражающих определенный уровень развития производительных сил общества.

Формы собственности имеют исторически приходящий характер, отражают восхождение от единичного к особенному и всеобщему. Исторически первоначально формой собственности была племенная собственность, на смену ей пришла общинная собственность, обусловленная чрезвычайно низким уровнем развития производительных сил, когда человек не мог выжить один.

Развитие производительных сил, углубление общественного разделения труда привели к подрыву общинной собственности и возникновению частной собственности.

Историческая смена способов производства сопровождалась коренными изменениями в частной собственности. Основой этих изменений послужил способ экономической реализации частной собственности,

В рабовладельческом способе производства частная собственность реализовалась путем внеэкономического принуждения рабов к труду.

Феодалный способ производства характеризуется частной собственностью феодалов на землю. Последняя делилась на господскую и крестьянскую. У крестьян, ремесленников появилась личная собственность на орудия труда, скот, хозяйственные постройки и др., а соответственно и возможность работать на себя. В результате личного труда самого собственника возникла трудовая частная собственность, характерная для мелкого товарного производства.

Переход к капитализму характеризуется развитием **капиталистической частной собственности**, основанной на наемном труде. Получив юридическую свободу, работник был отчужден от условий и результатов труда. Единственная собственность работника - его рабочая сила, которую он вынужден продавать собственнику средств производства, чтобы выжить. Отчуждение собственности на средства производства от работников привело к возникновению наряду с классом капиталистов класса наемных работников. Внеэкономическое принуждение к труду сменилось экономическим принуждением. Возникла капиталистическая частная собственность, нетрудовая по содержанию и обособленная по форме. Следовательно, одна и та же форма собственности /частная/ может иметь различное экономическое содержание, а значит и разную социальную природу.

Действие всеобщего закона соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил выражается в углублении основного противоречия капитализма между усилением общественного характера производства и сохраняющимся частнокапиталистическим способом присвоения и управления. Общественное производство требует общественного присвоения и управления. Эта объективная необходимость порождает различные формы ассоциированной или общей долевой собственности в виде кооперации, акционерных обществ, монополий.

Таким образом, на рубеже XIX и XX веков наступила вторая стадия в развитии отношений капиталистической частной собственности. Ведущие позиции в хозяйстве западных стран заняла общая долевая собственность. Этот тип собственности уже не связан с единоличными владельцами, стал анонимным и получил самое широкое распространение среди населения. Акционерным стал не только промышленный, но и банковский капитал; их сращивание, слияние привело к образованию финансово-промышленных групп, в которые могут входить промышленные предприятия, финансово-кредитные учреждения, торговые организации, НИИ и конструкторские бюро. Целью такой интеграции является использование новых капиталовложений в производство для повышения конкурентоспособности продукции в условиях рынка, расширение рынка сбыта изделий, повышение экономической эффективности хозяйственной деятельности.

Во второй половине XX века в промышленно развитых странах разворачивается новый этап НТР, требующий огромных капиталовложений, что не под силу даже крупным корпорациям. Нужна более мощная экономическая сила общественного масштаба - активное вмешательство государства в хозяйственную деятельность. В результате возникает и развивается государственная собственность, представленная государственным сектором в экономике.

Итак, во второй половине XX в. в западных странах наступила третья стадия развития отношений собственности. Она характеризуется усилением общего совместного присвоения в форме государственной и муниципальной собственности в сфере экономики.

Основные черты третьей стадии в развитии отношений собственности:

- в большинстве стран государственной собственностью стали многие базовые отрасли промышленности /добыча энергоносителей, черная и цветная металлургия, атомная энергетика и др./, военно-промышленный комплекс, центральные банки, общие условия производства /железнодорожный, трубопроводный транспорт, сеть электроснабжения/, учреждения социальной сферы /здравоохранения, образования и др./;

- общая, совместная собственность (т.е. государственная, используется для решения общенациональных экономических и социальных задач, которые не может решить частный и корпоративный капитал;

- государство использует свою собственность для обеспечения устойчивого развития национальной экономики, создания нормальных условий жизнедеятельности всех людей.

На современном этапе развития общества в развитых странах одновременно сосуществуют все три типа присвоения: частная собственность /трудовая и нетрудовая/; общая долевая /хозяйственные товарищества, объединения, акционерные общества, производственные кооперативы, совместные предприятия, корпорации/; общая совместная /государственная и муниципальная/ собственность.

Чистый капитализм в его классической форме перестал быть всеохватывающей системой. Ведущие позиции принадлежат обобществленной собственности в ее двух видах - долевой и совместной, которые способствуют укреплению общественного строя и лучшему использованию высших достижений материальной и духовной культуры. Вместе с тем мировой опыт показывает, что частная собственность незаменима для эффективной организации мелкого бизнеса, который является "пусковым" механизмом любого рыночного хозяйства, мотивации человеческой деятельности. Частная собственность, по выражению французского просветителя Вольтера, единственный материальный гарант личной свободы человека. Однако частная собственность, как и любое явление, связана с имущественной дифференциацией людей, их доходов, что может вызвать обострение социальных отношений, возникновение нетрудовой частной собственности. Эти нежелательные последствия может предотвратить или локализовать с помощью экономических рычагов только государство.

Эволюция в отношениях собственности проявляется также в отношениях между трудом и капиталом. Научно-техническая революция изменила роль человека в процессе воспроизводства, Творческий талант и высокий профессионализм работника стали сегодня главным ресурсом экономического роста. Поэтому собственники капитала вынуждены все больше считаться с интересами владельцев профессиональных знаний и интеллектуальной собственности. Инновационное развитие экономики, развитие "экономики участия" превращают лиц наемного труда в работающих собственников, в совладельцев, соуправителей корпорации. Между собственником и наемным работником развиваются отношения сотрудничества, партнерства и вместе с тем существуют определенные противоречия.

Развитие коллективных форм частной собственности сопровождается процессом отделения капитала собственности от капитала функции, одновременно дезинтегрируется право собственности: принадлежащее ранее одному лицу право владения, управления, использования, контроля, право на доход распределяется по функциональному признаку на широкий круг лиц, в определенной мере причастных к использованию совокупного капитала. В результате преодолевается отчуждение работника от средств и результатов труда, управления производством. Работник по своему социальному статусу становится работающим собственником.

Еще одна особенность в трансформации собственности на современном этапе развития НТР — это появление принципиально новых видов собственности - собственности трудовых коллективов, интеллектуальной собственности, собственности на информацию. Интеллектуальная собственность имеет свои особенности. Дело в том, что патентное право не обеспечивает реальной собственности на результаты творческого труда значительной части изобретений. Причина этого - статус лиц наемного труда. Так, например, в корпорациях США по условиям найма все изобретения являются собственностью корпораций, т.е. идет

отчуждение творческой личности от результатов ее труда, что является одним из препятствий в развитии научно-технического прогресса. Преодоление этого препятствия вызвало появление новой формы предпринимательской деятельности - венчурное или рисковое антрепренерство. Его особенность в том, что венчурные фонды для кредита даются не под процент, а под определенную часть предполагаемого получения прибыли в случае удачных исследований. Но степень риска при этом велика.

Специфические черты присущи и собственности на информацию. С одной стороны, информация как носитель стоимости является объектом купли-продажи и почти не отличается от обычного товара - услуги как объекта частной собственности. Но с другой стороны, потребление информации как товара не сопровождается ее исчезновением. В отличие от обычного товара, информация в процессе ее продажи не отчуждается от своего собственника. Последний лишается только абсолютной монополии на ее использование и при этом может продать ту же информацию повторно. Ценность информации в том, что она является базовой основой накопления интеллектуального потенциала общества.

Приватизация - это возмездная /или безвозмездная/ передача преобладающей части государственной собственности в руки индивидуальных /или коллективных/ частных собственников. Не следует отождествлять приватизацию с денационализацией, хотя между ними и есть общие черты. Денационализация не всегда означает преобразование государственной собственности в частную. Государственная собственность может принимать различные формы коллективной собственности. Цели приватизации также различны: возврат государственной собственности народу, руками и на средства которого она создана; передача неэффективных госпредприятий в руки реальных собственников /хозяев/, рискующих своим капиталом и поэтому заинтересованных в повышении эффективности его использования; массовое создание реальных субъектов рыночной конкуренции, организующих свою деятельность в соответствии с реальным рыночным спросом.

"Малая" приватизация осуществляется либо путем продажи за наличные деньги через конкурсы или аукционы индивидуальным, групповым частным собственникам государственных предприятий торговли, сферы обслуживания, небольших промышленных, транспортных, строительных предприятий, незавершенныхстроек; либо путем аренды с последующим выкупом этих объектов работающими на них трудовыми коллективами.

"Большая" приватизация осуществляется путем акционирования госпредприятий. Акционерная форма хозяйствования направлена на лишение государства монопольного права распоряжаться средствами производства и его результатами, на формирование нового собственника - хозяина, а также создание коллективного собственника.

Выбор конкретных форм приватизации собственности зависит от отраслевой специфики предприятий, состояния их материальной базы, экономической эффективности, конкурентоспособности производимой продукции.

Система экономических отношений собственности охватывает весь хозяйственный процесс. Она пронизывает всю систему Отношений и составляет сердцевину этих отношений между людьми по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг.

Тема 1.3. Основные теории спроса и предложения.

Взаимодействие покупателей и продавцов на рынках двигает рыночную экономику. Основными элементами рыночной экономики являются: спрос, предложение, цена и конкуренция. Эти элементы постоянно взаимодействуют между собой и оказывают друг на друга влияние. Цены влияют на производителей, побуждая их увеличивать или уменьшать выпуск товаров. Рост цен привлекает новых производителей, и наоборот, падение цен выталкивает часть производителей с рынка. Экономисты называют такое влияние цен функцией мотивации производства.

Спрос – это желание и возможность потребителя купить продукт или услугу в определенном месте и в определенное время. Если вы хотите купить музыкальный диск, но не можете себе этого позволить по финансовым сбережениям, то экономисты назовут это желанием, а не спросом. А если у вас есть деньги и готовность истратить их именно на музыкальный диск, то ваше желание превращается в спрос.

При этом спрос и величина спроса – это не одно и то же.

Величина спроса будет определяться уровнем цены на товар, для чего принято строить шкалу спроса, т. е. таблицу, которая показывает, какое количество товара будет куплено по различным ценам.

Определяя величину спроса, берем в расчет определенное время и место. Поэтому **величина спроса** – количество товаров и услуг, которые покупатели готовы купить по данной цене в определенное время и в определенном месте.

Закон спроса описывает ограничивающий эффект цен. Он утверждает, что при прочих равных условиях по низкой цене будет куплено больше товара, чем по высокой, т. е. по мере роста цены на товар величина спроса на него будет падать. Таким образом, можно сделать вывод: цена и спрос находятся в обратной зависимости. Для обоснования закона спроса можно предложить несколько аргументов:

1) **ценовой барьер** – если цена товара повышается, то для определенных категорий людей этот товар становится недоступным и они отказываются от его покупки;

2) **эффект дохода** – снижение цены на товар экономит часть дохода покупателя, которая может быть потрачена на увеличение потребления. Более высокая цена приводит к обратному результату;

3) **эффект замещения** – изменение величины спроса на товар в результате изменения его цены; по более низкой цене покупатели стремятся приобрести большее количество товаров вместо подобных, которые стали относительно дороже, т. е. потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми. Например, йогурт продается замороженным, так же как и мороженое. Многие любители мороженого будут покупать замороженный йогурт, если цена на мороженое вырастет;

4) **принцип убывания предельной полезности** – проявляется в том, что продажа каждой дополнительной единицы товара становится возможной лишь по снижающейся цене.

Помимо цены, на рыночный спрос воздействуют и другие (неценовые) факторы, приводящие к сдвигу кривой спроса влево или вправо от первоначального положения. К основным таким факторам можно отнести следующие семь:

1) цены на заменители. Когда два товара предназначены для удовлетворения одной и той же потребности, они называются заменителями. И изменение цены одного товара скажется на спросе на другой;

2) цены на дополняющие товары. Товары, которые часто покупают вместе, являются дополняющими товарами.

3) климатические или сезонные изменения.

4) изменение доходов. Если экономическая ситуация улучшается и у людей появляется больше денег, то они охотно покупают те же вещи и в таком же количестве по более высокой цене. В период спада происходит обратное. Экономисты обычно говорят, что доходы влияют на спрос.

Существуют различные типы товаров:

а) товары низшей категории, т. е. менее ценные товары (но они имеют хорошее качество), приобретаемые людьми с низкими доходами; например, хлеб, крупяные изделия и т. д.;

б) товары высшей категории (более ценные) – овощи, фрукты, мясо, новая одежда, обувь и т. д.

Если доходы потребителей возрастают, то растет спрос на товары высшей категории, а кривая спроса сдвигается вверх и вправо (а спрос на товары низшей категории сокращается);

5) количество покупателей. На спрос на конкретный товар также влияет и количество людей, являющихся участниками рынка данного товара. Спрос на попкорн (воздушную кукурузу) внутри кинотеатра значительно выше, чем на улице, поскольку и попкорн, и кинофильм неотделимы друг о друга;

6) изменения в стиле, вкусах, привычках. Очевидно, что мода меняется.

7) перспективные ожидания. Как изменится цена в будущем – возрастет или снизится?

Однако ожидания будущих цен на такие товары, как компьютеры, жилье и автомобили, влияют на спрос.

Если происходит любое из этих событий, кривая спроса изменяется таким образом, что величина спроса на товар при существующих ценах будет выше или ниже, чем предполагалось первоначально. Если спрос увеличится, то кривая спроса сдвинется вправо. Если же спрос уменьшится, то кривая спроса сдвинется влево, а не вниз.

График спроса – это всегда кривая линия сверху вниз и слева направо, однако вид кривой и наклон для различных продуктов может сильно отличаться. Например, если цена пакета молока вырастет вдвое, то спрос на него уменьшится. И если цена на кока-колу увеличится вдвое, то спрос на нее тоже уменьшится. Однако, несмотря на то, что цены возросли в одинаковое количество раз, продажа молока уменьшится не так сильно, как продажа кока-колы, и все потому, что людям гораздо легче обойтись без кока-колы, чем без молока. Количество покупаемого молока менее чувствительно к изменениям в цене, чем количество покупаемых прохладительных напитков. Экономисты объяснили бы это, сказав, что спрос на кока-колу эластичен, а спрос на молоко неэластичен. Эластичность описывает, в какой степени изменение цены влияет на величину спроса. Когда спрос на какой-то продукт неэластичен, изменения в цене мало влияют на изменение спроса. И наоборот, когда спрос на продукт эластичен, даже небольшие изменения в цене повлекут значительные изменения в спросе. Помимо эластичного и неэластичного спроса, бывает **спрос единичной эластичности** – это ситуация, когда 1%-ное изменение цены вызывает 1%-ное изменение спроса на товар; **спрос бесконечно эластичный** – ситуация, когда имеется только одна цена, по которой потребители покупают товар; **спрос совершенно неэластичный**, когда потребители приобретают фиксированное количество товара независимо от его цены.

Спрос на товары бывает неэластичным по одной из нижеследующих причин:

1. **Это товары первой необходимости.** Несмотря на изменения в цене, покупатели продолжают приобретать товары первой необходимости. У хлеба, молока, бензина и других аналогичных продуктов неэластичная кривая спроса.

2. **Для них трудно найти заменители.** У Кока-Колы эластичная кривая спроса, потому что ее легко заменить на фруктовый сок, минеральную воду или другие газированные напитки. Но существует мало заменителей молока.

3. **Они относительно недороги.** Люди менее склонны менять свои покупательские привычки, если изменяется цена какого-либо недорогого продукта.

4. **Безвыходное положение потребителей.** Если у вас заканчивается бензин, вы вряд ли будете искать место, где можно заправиться подешевле.

Измерить эластичность можно с помощью коэффициента эластичности, который показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на 1%:

$$\mathcal{E}_{cn} = (\text{Рост объема спроса, \%}) / (\text{Снижение цен, \%})$$

Однако покупатели – только одна часть рынка. Кроме того, производители (продавцы) играют активную роль на рынке, оказывая влияние на предложение.

То количество товаров, которое продавцы готовы продать по различной цене в конкретном месте и в конкретное время, экономисты называют предложением. **Предложение** – это зависимость между количеством товара, которое продавцы хотят и могут продать, и ценами на этот товар.

Аналогично спросу, величина предложения – это количество товаров и услуг, которые продавцы способны и готовы продать по определенной цене в определенном месте и в определенное время.

Сущность закона предложения в том, что при прочих равных условиях изменение величины предложения товара или услуги находится в прямой зависимости от изменения цены товара, т. е. чем больше цена, тем больше величина предложения.

Так же как и кривая спроса, кривая предложения может сдвигаться или менять наклон. Если предложение изменится, кривая предложения сдвинется либо вправо (но не вниз), либо влево (но не вверх). Проще говоря, это означает, что продавцы предложат больше или меньше конкретного товара при всех возможных ценах на него. Каждый из нижеперечисленных факторов может оказать влияние на величину предложения.

1. **Изменение себестоимости производства.** Если затраты при производстве продукта снизятся, это позволит производителю выбросить больше товара на рынок. Многие бизнесмены вкладывают деньги в исследования, чтобы усовершенствовать стратегию

производства и сконструировать более эффективное оборудование, что позволит снизить затраты на производство. Многие работники предлагают пути снижения себестоимости и повышения производительности. Рост себестоимости приведет к противоположному результату – предложение снизится.

2. Другие источники получения прибылей. Большинство товаропроизводителей могут выпускать не один, а несколько видов продукции. Если цена на продукт, который еще не производился (но может быть запущен в производство), растет, то производители могут переключиться на выпуск этой продукции. Например, с ростом популярности персональных компьютеров многие мебельные фабрики перешли на выпуск столов, специально спроектированных под компьютеры.

3. Изменения в технологии производства, которые приводят к повышению производительности труда (замена ручного труда машинным) и к увеличению предложения.

4. Цены на другие товары (часто рост цен на одни товары приводит к изменению предложения других). Если увеличивается цена на кукурузу, а цена пшеницы остается прежней, то предложение пшеницы уменьшается, так как часть посевных площадей, на которых возделывалась пшеница, будет засеяна кукурузой.

5. Изменение количества продавцов (покупателей). Возникновение на рынке новых предприятий увеличивает предложение. Например, когда в конце 1980-х гг. горные велосипеды стали необыкновенно популярны, многие фирмы начали их выпуск, и предложение увеличилось очень резко.

6. Налоги и дотации. Если увеличиваются налоги, то предложение сокращается, а если увеличиваются дотации, то предложение повышается, что приводит к сдвигу кривой предложения вправо.

7. Перспективные ожидания. Если производитель прогнозирует рост цен в недалеком будущем, он может уже сегодня увеличить выпуск в надежде на последующее получение прибыли. Аналогично пессимистические прогнозы относительно цен в будущем могут привести к падению производства.

Форма и наклон кривой предложения для различных товаров будут меняться в зависимости от их эластичности точно так же, как и для кривой спроса. Эластичность предложения измеряется пропорционально изменению предложения, последовавшему за изменением цены. Когда изменение цены незначительно влияет на предложение товара или услуги, то предложение неэластичное. И наоборот, если даже небольшое изменение в цене влечет за собой значительное изменение предложения данного товара или услуги, то предложение такого товара или услуги эластичное.

Кроме эластичного и неэластичного предложений, существуют: предложение единичной эластичности – это когда 1%-ное увеличение цены ведет к 1%-ному увеличению предложения товаров на рынке; эластичность предложения в мгновенный период (т. е. период времени мал, и производители не успевают отреагировать на изменения) – предложение фиксировано; эластичность предложения в долгосрочный период (отрезок времени достаточен для создания новых производственных мощностей) – предложение наиболее эластично.

Измеряется эластичность предложения с помощью коэффициента эластичности, который показывает, на сколько процентов изменится величина предложения при изменении цены на 1%. Он всегда имеет положительный знак, так как между ценой и величиной предложения всегда существует прямая зависимость.

Равновесная цена и равновесное количество продукта.

Конкретная цена и реальный объем производства будут определяться соотношением спроса и предложения. Точка пересечения кривой спроса и предложения показывает равновесную цену и равновесный объем продукции, который исключает потенциальные излишки и потенциальные нехватки продукции.

Равновесная цена — это цена такого уровня, при котором количество товаров, которое производители хотят продать соответствует количеству товаров, которое потребители хотят купить. Равновесная цена — это цена, к которой постоянно стремятся рыночные цены. Таким образом, соотношение спроса и предложения устанавливает равновесную цену и, в свою очередь, равновесная цена уравнивает спрос и предложение, т.е. определяет равновесное количество продукта.

Раздел 2. Рыночные структуры.

Тема 2.1. Поведение фирмы на рынке совершенной конкуренции.

Характеристика рынка совершенной конкуренции. Для существования совершенной конкуренции необходимо соблюдение следующих предпосылок:

- Большое количество относительно мелких производителей и покупателей. При этом совершаемые потребителем покупки (или продавцом продажи) настолько малы по сравнению с совокупным объемом рынка, что решение понизить или повысить их объемы не создает ни излишков, ни дефицитов.

- Абсолютная мобильность материальных, финансовых, трудовых и прочих факторов производства в долгосрочном периоде. Это значит, что ресурсы полностью мобильны и без проблем перемещаются из одного вида деятельности в другой. Отсутствие барьеров означает абсолютную гибкость и адаптивность рынка совершенной конкуренции.

- Полная информированность всех участников конкуренции о рыночных условиях. Не существует никаких коммерческих тайн, непредсказуемого развития событий, неожиданных действий конкурентов. То есть решения принимаются фирмой в условиях полной определенности в отношении рыночной ситуации.

- Абсолютная однородность одноименных товаров. Поскольку продукция фирм не различима, ни один покупатель не желает платить той или иной фирме цену большую, чем он заплатит ее конкурентам. Если кто-либо из продавцов поднимет цену, то покупатели мгновенно уходят от него и покупают товар у его конкурентов. Поскольку цены одинаковы, покупателям безразлично, продукцию какой фирмы приобретать. Ни один участник свободной конкуренции не может оказывать влияния на решения, принимаемые другими участниками. Поскольку число рыночных субъектов очень велико, вклад каждого производителя в общий объем производства ничтожно мал, так же как и спрос отдельного потребителя. Это означает, что каждый из них в отдельности не в состоянии повлиять на цену товара. Рыночную цену они формируют лишь совместными действиями.

Таким образом, в модели совершенной конкуренции рыночная цена является независимой переменной, а находящуюся в этих условиях фирму часто называют ценополучателем. Ее выбор сводится лишь к принятию решения о величине выпуска. В условиях совершенной конкуренции кривая спроса на продукцию фирмы будет выглядеть как горизонтальная линия. С экономической точки зрения линия цены, параллельная оси абсцисс, означает абсолютную эластичность спроса. 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.

Прямым следствием выполнения критерия совершенной конкуренции является то, что средний доход при любом объеме выпуска равен цене товара и что на том же уровне всегда находится предельный доход. Деятельность конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

Принципиальные варианты поведения фирмы.

Для фирмы, действующей в краткосрочном периоде, возможны три принципиальных варианта поведения: производство ради максимизации прибыли; производство ради минимизации убытков; прекращение производства. Максимизация прибыли имеет место, когда цена превышает величину средних совокупных издержек ($P > ATC_{min}$). Цена (P) превышает минимальную величину средних совокупных издержек (ATC_{min}), поэтому принципиально возможно получение прибыли.

Второй вариант - минимизация убытков - реализуется, когда рыночная цена продукции предприятия больше минимальной величины средних переменных издержек, но меньше минимальной величины средних общих издержек, т.е. ($ATC_{стш} > P > AVC_{min}$). Если фирма прекратит производство (даже временно) ей придется оплачивать постоянные издержки без привлечения каких-либо текущих доходов. Это означает, что убытки станут равны полному размеру постоянных издержек и превысят величину, которую имели бы при сохранении производства. Поэтому-то предприятие продолжает выпускать продукцию и терпит убытки, лишь минимизируя их. В том случае, когда рыночная цена продукции ниже минимального

значения средних переменных издержек ($P < AVC_{mm}$), предприятие прекращает производство продукции.

Действительно, данная цена не только не покрывает все издержки, она не в состоянии полностью покрыть и переменные издержки. То есть каждая выпущенная единица к неизбежному убытку в размере постоянных издержек прибавляет еще и непокрытую часть переменных издержек, связанных с выпуском этого товара. В этих условиях, чем больше производство, тем больше убытки. Максимизация прибыли и правило $MC = MR$. Выбор принципиального варианта поведения представляет собой лишь первый шаг фирмы в оптимизации своего положения на рынке. Следующий шаг состоит в точном установлении того объема производства, который максимизирует прибыль или (при менее благоприятных условиях) минимизирует убытки. Отметим, что правило максимизации прибыли $MR = MC$ справедливо не только для условий совершенной конкуренции, но и для других типов рынка. В условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене товара. Поэтому правило $MR = MC$ может быть представлено и в иной форме: $P = MR = MC$, или $P = MC$. То есть в условиях совершенной конкуренции максимизация прибыли достигается при объеме производства, соответствующем точке равенства предельных издержек и цены.

Равновесие фирмы и отрасли в долгосрочном периоде. Вход на рынок совершенной конкуренции и выход из него открыт для всех фирм без исключения. Поэтому в долгосрочном периоде регулятором используемых в отрасли ресурсов становится уровень прибыльности. Если установившийся в отрасли уровень рыночных цен выше минимума средних издержек, то возможность получения экономических прибылей послужит стимулом для входа в данную отрасль новых фирм. Отсутствие барьеров на их пути приведет к тому, что на производство данного вида товаров будет направляться все большая доля ресурсов. И наоборот, экономические убытки будут выполнять роль антистимула, отпугивающего предпринимателей и сокращающего объем используемых в отрасли ресурсов. Взаимосвязь между уровнем прибыльности в конкурентной отрасли и размерами использования в ней ресурсов, а значит, и объемом предложения, предопределяет безубыточность действующих в конкурентной отрасли фирм в долгосрочном периоде (или получение ими нулевой экономической прибыли). Пусть в конкурентной отрасли первоначально существует равновесие, диктующее некий уровень цен, при котором фирма в краткосрочном периоде получает нулевую прибыль. Допустим, что на продукцию отрасли неожиданно возрос спрос. Кривая отраслевого спроса в этой ситуации сдвинется вправо, и в отрасли установится новое краткосрочное равновесие. Для фирмы новый повышенный уровень цен станет источником экономических прибылей. Экономические прибыли привлекут в отрасль новых производителей. Следствием этого станет формирование новой кривой предложения, смещенной по сравнению с первоначальной вправо. Установится и новый, несколько снизившийся уровень цен. Если при этом уровне цен сохранятся экономические прибыли, то приток новых фирм продолжится, а кривая предложения еще сильнее сдвинется вправо. Параллельно с притоком в отрасль новых фирм предложение в отрасли будет увеличиваться и под влиянием расширения производственных мощностей уже действующими в отрасли фирмами. Очевидно, что оба названных процесса будут длиться до тех пор, пока кривая предложения не займет положения, означающего для фирм нулевой уровень прибылей. И только тогда приток новых фирм иссякнет — для него больше не будет стимула. Та же самая цепочка последствий (но уже в обратном направлении) разворачивается и в случае возникновения экономических убытков: сокращение спроса; падение цены; появление экономических убытков у фирм; отток фирм и ресурсов из отрасли; сокращение долгосрочного рыночного предложения; рост цены; восстановление безубыточности; прекращение оттока фирм и ресурсов из отрасли.

Таким образом, совершенная конкуренция обладает своеобразным механизмом саморегуляции. Его суть состоит в том, что отрасль гибко реагирует на изменение спроса. Она привлекает такой объем ресурсов, который увеличивает или уменьшает объем предложения ровно настолько, насколько необходимо, чтобы компенсировать изменение спроса. И обеспечивает на этой основе долгосрочную безубыточность фирм. Суммируя, можно сказать, что устанавливающееся в отрасли равновесие в долгосрочном периоде удовлетворяет трем условиям: выполняются условия краткосрочного равновесия, т.е.

краткосрочные предельные издержки равны краткосрочному предельному доходу и цене ($P = MR = MC$); каждая из фирм удовлетворена объемами используемых производственных мощностей (краткосрочные средние совокупные издержки равны наименьшим возможным долгосрочным средним издержкам ($ATC = LATC$)); фирма получает нулевую экономическую прибыль, т.е. сверхприбыль не образуется, и потому не существует фирм, желающих войти в отрасль или покинуть ее ($P = ATC_{min}$). Все эти три условия долгосрочного равновесия можно представить в следующем обобщенном виде: $P = MR = MC = ATC = LATC$.

Анализируя приведенное выше условие долгосрочного равновесия, можно выделить следующие 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 ($D = MR$), а кривая предложения - с кривой предельных издержек ($S = MC$). Поэтому условие долгосрочного равновесия в конкурентной отрасли фактически равносильно тождеству спроса и предложения на данный продукт (так как $MR = MC$, то $D = S$). 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 ($P = LATC$). 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. Совокупность перечисленных достоинств делает совершенную конкуренцию одним из самых эффективных типов рынка. Собственно говоря, когда мы говорим о саморегуляции рынка, автоматически приводящей экономику в состояние оптимума — речь идет о совершенной конкуренции.

Вместе с тем совершенная конкуренция не лишена и ряда недостатков:

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.

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.

Таким образом, при всех своих достоинствах рынок совершенной конкуренции не должен быть объектом идеализации. Малые размеры действующих на рынке совершенной конкуренции компаний затрудняют их деятельность в современном, насыщенном крупномасштабной техникой и пронизанном инновационными процессами мире.

Ключевые слова и понятия:

совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия, дуополия, монопосония, кривая спроса на продукцию конкурентной фирмы, положение долгосрочного равновесия.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назвать критерии рынка совершенной конкуренции.
2. Почему кривая спроса на продукцию конкурентной фирмы является горизонтальной линией, а кривая спроса для всего конкурентного рынка имеет отрицательный наклон?
3. Каковы принципиальные варианты поведения фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах?
4. Каковы пути достижения точки безубыточности предприятиями?
5. Фирмы, производящие себе в убыток, должны обязательно сразу закрываться. Всегда ли это верно?
6. При каких условиях конкурентная фирма достигает равновесия?

7. Объяснить, могут ли конкурентные фирмы развиваться, если они получают в долгосрочном периоде нулевые прибыли?

8. Какую роль в установлении нулевой экономической прибыли в долгосрочном периоде играет отсутствие барьеров на рынке совершенной конкуренции?

9. Объяснить, при каком объеме выпуска конкурентная фирма достигнет оптимального масштаба в долгосрочном периоде?

10. Можно ли считать совершенную конкуренцию наиболее эффективным типом рынка?

Тема 2.2. Поведение фирмы в условиях монополии.

Монополия означает существование одного продавца на рынке. Продукт, который он продает, не имеет заменителей. Концентрация капитала и производства имеет два измерения – абсолютное и относительное.

Существуют **разные виды монополий**, которые можно классифицировать на три основных:

1. естественная
2. административная
3. экономическая.

Среди **естественных барьеров** можно выделить:

1. *Экономические* — отдельные фирмы за счет постоянного совершенствования технологических процессов могут достичь наименьших издержек выпуска при производстве очень значительного объема продукции (положительный эффект масштаба производства). Это приводит к тому, что только одна или несколько крупных фирм могут иметь низкие издержки производства в расчете на единицу продукции. Остальные фирмы вытесняются из отрасли, и возникает естественная монополия.

2. *Технологические* — связаны с существованием предприятий местного коммунального хозяйства. Современный уровень техники и технологии делает здесь конкуренцию очень затруднительной или просто невозможной.

3. *Финансовые* — монополизированные отрасли имеют обычно значительный объем выпуска, поэтому новой фирме для входа в отрасль нужно осуществить большие инвестиции, подготовить квалифицированные кадры и т. д., что сопряжено со значительными затратами и блокирует вход в отрасль.

4. *Собственность на некоторые виды ресурсов*. Фирма, владеющая или контролирующая сырье, необходимое в производстве данного материального блага, может препятствовать возникновению конкурирующих фирм на рынке этого товара, на котором сама обычно выступает как монополист.

Монопольное предприятие сосредоточивает весь выпуск продукции, кривая **спроса** предприятия совпадает с кривой спроса отрасли, и монополист стоит перед выбором: ограничить ли объем продаж для поддержания высокой цены или снизить цену в целях увеличения объема реализации. При определении, как установить объем выпуска, монополист должен иметь в виду, что по мере расширения своего производства он не только приобретает (стоимость дополнительно выпущенной продукции), но и теряет (часть стоимости прежнего объема производства из-за снижения цены). В условиях совершенной конкуренции это также имеет место: по мере расширения производства в отрасли цена снижается. Но при этом каждый производитель в отдельности не может предотвратить снижение цены, он может только увеличить выпуск и при сложившейся цене получить доход, прежде чем цена снизится в очередной раз.

Предельный доход монополиста в отличие от конкурентной фирмы не равен цене продукта и не постоянен по величине. Для всех объемов выпуска, кроме первой единицы продукта, предельный доход монополиста меньше цены продукта и убывает по мере роста объемов производства. Кривая предельного дохода представляет собой нисходящую линию с отрицательным уклоном, расположенную ниже кривой спроса.

Предельный доход непосредственно зависит от эластичности спроса. Когда спрос эластичен, увеличение выпуска повышает совокупную выручку и предельный доход положителен. При неэластичном спросе — наоборот. Если спрос имеет единичную эластичность по цене, увеличение величины спроса полностью компенсируется снижением

цены. Совокупная выручка при этом не меняет своей величины, а предельный доход равен нулю.

На практике руководителям фирм трудно определять кривые MR и MC. Эту информацию они обычно имеют только для изменяющихся в определенных пределах объема пр-ва.

Поэтому правило макс. прибыли ($MR=MC$) экономисты преобразовали в универсальное **правило Большого пальца**, к-м пользуются при ценообразовании: Превышение P над MC как доля от цены равно величине, обратной эластичности спроса, взятого с отриц. знаком.

$(P-MC)/P = (-1/Ed)$, где P -цена, MC -предельные издержки

$P = MC / (1 + 1/Ed)$

Коэффициент Лернера — экономический показатель монополизма конкретной фирмы, предложенный экономистом А. Лернером в 1934 году. Измерителем монополизма является доля в цене той величины, на которую цена реализации превышает предельные издержки.

Монополистическая конкуренция подразумевает такую рыночную ситуацию, при которой относительно большое число небольших производителей предлагают похожую, но не идентичную продукцию (дифференцированную).

Признаки:

- Каждая фирма обладает относительно небольшой долей всего рынка, отсюда она имеет ограниченный контроль над ценой.

- В наличии сравнительно большого числа фирм к тому же гарантирует, что тайный сговор, согласованное действие фирм с целью ограничения объема производства и искусственного повышения цен невозможно.

- При многочисленности фирм в отрасли отсутствует взаимная зависимость между ними. Каждая фирма самостоятельно определяет свою политику, не учитывая при этом реакцию со стороны другой фирмы.

При оценке роли любой формы монополии в экономике имеются аргументы в пользу и против монополий. Аргументы «за» связаны с тем, что в качестве монополиста обычно выступает крупное объединение. Как таковое оно имеет возможность:

- применять новейшие технологии, использовать преимущества массового производства и на этой основе производить продукцию с меньшими издержками и снижать цены;

- выделять больше средств для финансирования исследований и разработок новой продукции и технологии, что способствует ускорению научно-технического прогресса;

- противостоять конъюнктурным колебаниям рынка: в периоды кризисов крупные фирмы, а тем более их объединения, более устойчивы, они меньше подвержены риску разорения (и увеличения безработицы), чем мелкие и средние предприятия.

Таким образом, существование монополистических объединений оказывает благотворное влияние на развитие экономики. В то же время монополии имеют возможность:

- увеличивать свои прибыли за счет повышения цен без снижения издержек производства;

- «эксплуатировать» потребителей, завышая цены против их равновесного уровня;

- ослаблять или даже устранять конкуренцию вместе с ее благотворным влиянием на эффективность производства, качество продукции, уровень издержек производства. Как писал известный экономист, лауреат Нобелевской премии Ф.Хайек, «...плоха не монополия сама по себе, а устранение или предотвращение конкуренции».

Совершенная конкуренция предполагает наиболее эффективное использование ресурсов общества, минимизацию общественных затрат на производство продукции. Рынок несовершенной конкуренции обеспечивает менее эффективное использование ресурсов, в связи с чем общество несет определенные потери.

Механизм формирования потерь общества в результате монополизации рынка проиллюстрирован графически (рис. 1).

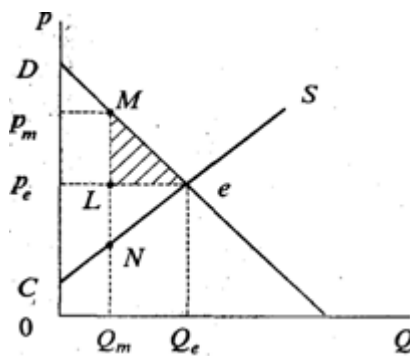


Рис. 1. Последствия монополизации рынка

В условиях совершенной конкуренции потребитель покупает, а производитель продает продукцию в объеме Q_e по цене p_e . Выручка продавца от реализации продукции составляет площадь прямоугольника $0 p_e e Q_e$. Поскольку кривая предложения совпадает с кривой издержек производства, то затраты на производство продукции в объеме Q_e составляет площадь фигуры $0 C e Q_e$, в прибыль (разность между выручкой от реализации и издержками производства), соответственно, площадь треугольника $p_e C e$. Эффект (излишек) потребителя равен площади треугольника $p_e e D$. Отсюда суммарный эффект потребителя и производителя равен сумме прибыли, полученной производителем, и излишка потребителя, т.е. площади треугольника $C e D$.

В условиях монополизации рынка цена повышается до уровня p_m , а объем продукции сокращается до Q_m . В результате потребитель теряет часть своего потребительского эффекта ($p_e p_m M_e$) – он вынужден покупать продукции меньше (Q) и по более высокой цене (p). Часть утерянного излишка потребителя присваивает монополия ($p_e p_m M L$), другая же часть потребительского эффекта ($L M_e$) просто теряется (он не достается никому) и представляет собой чистые потери общества.

Поскольку деятельность монополий носит антиобщественный характер, то защита свободной конкуренции и ограничение деятельности монополий является одной из важнейших функций государства.

Государство в борьбе с монополиями использует меры экономического и административного характера.

Экономические меры поддержания конкуренции и борьбы с монополиями:

- поощрение создания товаров – заменителей;
- поддержка новых фирм, среднего и малого бизнеса (налоговые льготы, предоставление субсидий, кредитов, предоставление государственных заказов);
- привлечение иностранных инвестиций, учреждение совместных предприятий, зон свободной торговли;
- финансирование мероприятий по расширению выпуска дефицитных товаров в целях устранения доминирующего положения отдельных хозяйствующих субъектов;
- государственное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Административные меры, направленные на демополизацию рынков, опираются на соответствующее антимонопольное (антитрестовское) законодательство. Во всех странах рыночной экономики имеются законы:

- запрещающие тайный сговор, направленный на поддержание монопольных цен;
- не разрешающие слияния, которые ведут к установлению контроля над предложением;
- предусматривающие принудительную демополизацию (дробление).

Тема 2.3. Поведение фирмы в условиях олигополии.

Олигополия представляет собой одну из форм несовершенной конкуренции и по многим показателям напоминает чистую монополию. Термин "олигополия" был введен в научный оборот английским экономистом Э.Чемберлином. Отличительными признаками олигополии являются следующие:

- в отрасли доминирует несколько очень крупных фирм (обычно от двух до пяти);

- эти фирмы настолько велики, что объем производства каждой из них может влиять на отраслевое предложение. Тем самым фирма может оказывать влияние и на рыночную цену, т.е. осуществлять рыночную власть;
- продукт олигополии может быть как гомогенным (однородным), так и дифференцированным;
- вход в отрасль крайне ограничен различными барьерами;
- кривая спроса на продукцию олигополии очень похожа на кривую спроса при монополии.

Двумя ключевыми характеристиками олигополии являются наличие барьеров на вхождение в отрасль и взаимозависимость фирм, действующих в отрасли. Ввиду малочисленности фирм, поведение одной из них может вызвать самую различную реакцию (в том числе и непредсказуемую) у фирм-конкурентов. Более того, такая реакция самым непосредственным образом скажется на рыночной позиции данной фирмы. Поэтому олигополист должен строить свое поведение на рынке, опираясь не только на собственные цели, на данные рыночной конъюнктуры, но и на результаты прогноза ответного поведения конкурентов.

Олигополистические фирмы должны одновременно принимать целый ряд решений, в частности: сколько продукта производить, какую установить цену, в каких масштабах осуществлять рекламу, вводить ли и когда именно новый продукт на рынок и т.д. Все это делает процесс принятия решений очень трудным. Не более легким представляется и теоретический анализ поведения фирмы в условиях олигополии. В экономической теории на сегодняшний день существует достаточно большое количество моделей, объясняющих олигополию. Рассмотрим основные из них.

Модель сговора. Множество фирм в условиях совершенной или монополистической конкуренции не могут прийти к соглашению и ведут между собой острую борьбу преимущественно в области цен. В отличие от них 2-4 фирмы-олигополиста могут напрямую договориться о совместной стратегии и тактике, установить выгодные каждому партнеру цены и поделить рынок между собой, определив оптимальный размер отраслевого предложения и долю каждого участника в отраслевом производстве. В этом случае рынок превращается в подобие чисто монополистического, при котором общий объем отраслевой прибыли увеличивается за счет сокращения объема производства и завышения цены (по сравнению с совершенно конкурентной ситуацией).

Группа фирм, осуществляющих раздел отраслевого рынка и совместно принимающих решения о ценах и объеме производства, называется картелем.

В экономической литературе существует двойственная оценка картеля. Западные учебники по экономике трактуют картель как олигополистическую модель, поскольку в отрасли доминируют несколько крупных фирм. В.И. Ленин относил картель к одной из форм монополии, акцентируя внимание на то, что в результате сговора несколько фирм действуют на рынке как одна.

В современных условиях сговор по поводу цен и определения квот производства законодательно запрещен в большинстве стран антимонопольными актами. Однако соблазн установления монопольных цен настолько велик, что фирмы не останавливаются перед нарушением закона. Периодически происходят скандальные разоблачения. Так, широко известен сговор производителей электрооборудования в США в 1950-е годы. 12 человек из 5 компаний тайно собрались и договорились о ценах и разделе рынка, контрактов, прибылях. Их схема предполагала, что при участии в конкурсах на получение контракта будет соблюдаться следующая процедура: фирмы по очереди будут предлагать наилучшие условия и становиться победителями конкурса. В результате разоблачения сговора его участники были приговорены к тюремному заключению.

Если на национальном уровне монопольное регулирование цен является нелегальным, то подобные ограничения не действуют в международной практике. Наиболее хрестоматийным является пример Международного нефтяного картеля, известного как "Семь сестер". В картель входят 6 американских нефтяных компаний, одна британская и одна англо-голландская. Другим примером может послужить Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), чья деятельность оказала доминирующее влияние на рынок нефти и нефтепродуктов

в 70—90-е годы, когда ОПЕК неоднократно резко ограничивала поставки нефти на мировой рынок и взвинчивала цены на нефть и нефтепродукты. Чтобы картельное соглашение работало, необходимо, чтобы, во-первых, спрос на продукт картеля был неэластичным по цене, а у самого продукта не было близких заменителей. Нефть как нельзя лучше отвечает этим требованиям. Во-вторых, картель действует, если все его участники соблюдают установленные правила игры. Это условие часто бывает нарушено, поскольку очень велик потенциальный выигрыш от, скажем, превышения установленной квоты производства и увеличения объема продаж по завышенной цене, определенной картелем. Фирма-отступник получает несомненные конкурентные преимущества, но рискует серьезно испортить отношения с бывшими партнерами.

В современных условиях значение ценовой конкуренции заметно упало. Это обстоятельство, а также ужесточение антимонопольного законодательства привели к снижению значения картеля, во всяком случае в его классической форме. Современные картели, если таковые заключаются, касаются не цен и квот производства, а условий по совместному использованию дорогостоящего оборудования, совместному осуществлению дорогостоящих инвестиционных проектов и пр., т.е. практически картель приблизился к форме консорциума.

Другое важное изменение, коснувшееся картеля, состоит в том, что из открытого договора он все более стал принимать форму тайного соглашения.

Тайный сговор. Выдающиеся современные экономисты Дж.Гэлбрейт и П.Самуэльсон в своих работах неоднократно подчеркивали, что сегодня ведущим фирмам нет необходимости заключать открытые договоры. Они настолько хорошо знают состояние дел, потенциальные возможности, цели и интересы друг друга, что могут, не встречаясь, не переговариваясь по телефону и даже не перемигиваясь, выработать молчаливо некую стратегию, в равной степени выгодную всем. Форм подобного скрытого сговора может быть достаточно много. Рассмотрим наиболее значимые. Модель лидерства в ценах описывает ситуацию, при которой в отрасли существует достаточно, большое количество фирм, но при этом только одна крупная фирма играет роль явного лидера. Лидер определяет ценовую политику, которой следуют все остальные. Лидер, как правило, устанавливает цены, которые отвечают интересам даже "замыкающей" фирмы, наиболее слабой на рынке и с наиболее высокими издержками. При этом фирма-лидер, естественно "снимает сливки" в виде монопольно высокой прибыли.

В ряде случаев лидер может вытеснить предприятия с рынка. Лидер понижает цены до такого уровня, при котором предложение мелких фирм опускается до нуля, фирмы не выдерживают конкуренции и уходят из отрасли. После этого фирма-лидер поднимает цены до выгодного ей уровня и занимает освободившуюся рыночную нишу. Если ряд фирм в отрасли претендуют на роль лидера, они могут выполнять ее поочередно.

Разновидностью лидерства в ценах является модель фирмы-барометра. В данном случае фирма не доминирует в отрасли с точки зрения объема ее производства, но по престижу или по иным соображениям является своеобразным барометром. На ее поведение, в том числе и ценовое, ориентируются все остальные фирмы отрасли.

Когда отсутствует явный лидер, фирмы могут следовать при ценообразовании каким-либо простым общепринятым правилам. Такие правила игры в силу их простоты, общеизвестности и доступности называются правилами большого пальца.

Одним из таких правил является ценообразование на основе средних издержек производства. Данная практика предполагает увеличение средних издержек на некоторый процент (например, 10%), который и будет регулировать рамки прибыли. Таким образом, цена продукта будет определяться по формуле: средние издержки плюс надбавка на прибыль. Предполагается также автоматическое изменение цены с изменением величины средних издержек.

Отсутствие сговора. Во многих случаях на олигополистическом рынке сговор отсутствует. Рассмотрим основные модели такого типа.

Модель ломаной кривой спроса предполагает, что в случае повышения цены одной из фирм ее конкуренты не последуют ее примеру. Если же одна из фирм понизит цену, то конкуренты вынуждены будут сделать то же самое. Теория исходит из посылки, что эластичность спроса в

ответ на повышение цены и в ответ на понижение цены будет разной. В результате кривая спроса будет состоять из двух разных кривых, в итоге образуется "излом".

Соответственно, кривая предельного дохода также будет состоять из двух кривых, между которыми образуется вертикальный разрыв, соответствующий точке излома кривой спроса. Модель ломаной кривой спроса обосновывает тезис об относительной стабильности рыночной цены в условиях олигополии. Если фирма повышает цену, а конкуренты — нет, спрос на продукт данной фирмы быстро сократится, и она будет вынуждена вернуться к прежнему уровню цены. Если фирма понижает цену, конкуренты поступают также, поэтому фирме не удастся завоевать больший сегмент рынка, спрос на ее продукт не будет существенно увеличен, так что понижение цены не имеет особого смысла.

Модель ломаной кривой спроса не безукоризненна в научном смысле. Критики отмечают следующие ее уязвимые места. Во-первых, концепция не объясняет, чем определяется исходный уровень рыночной цены, который затем остается более или менее постоянным. Во-вторых, достаточно наивно звучит допущение, что конкуренты не будут в ответ поднимать цены, но будут опускать их в ответ на снижение цены одной из фирм.

Теория игр была разработана Дж. фон Нейманом и О.Моргенштерном в 1944 г. Ее применение к экономическому анализу и, в частности, к исследованию поведения фирмы при олигополии имели, большое научное значение. Теория игр рассматривает поведение на рынке как игру, в которой участвуют игроки, принимающие решения; имеются определенные правила игры; по результатам игры начисляются призы или штрафы. Принимая игровое решение, участник не знает определенно, какую стратегию выберет его противник, он может только строить прогнозы.

Модель поведения фирмы намного усложняется, если возрастает количество игроков и количество возможных стратегий поведения. Поэтому возможности теории игр также не бесконечны. Можно утверждать с уверенностью, что теория игр вновь подтверждаем взаимообусловленность поведения фирм-олигополистов и их рыночной позиции.

Модель конкурентных рынков достаточно новая концепция. Ее базовая посылка состоит в том, что вход и выход из отрасли ничего не стоят. Сразу следует оговориться, что на практике подобная ситуация не часто встречается. Как открытие новой фирмы, так и ее ликвидация нередко сопряжены со значительными издержками.

Если же принять указанное выше допущение, то появление новых фирм на рынке становится высоковероятным. Следовательно, даже очень крупные фирмы-олигополисты постоянно испытывают угрозу появления конкурентов и утраты своей рыночной власти. В результате угроза конкуренции действует ничуть не меньше, чем сама конкуренция, понижая общий уровень издержек, уровень цен, увеличивая объем производства и сокращая экономическую прибыль (вплоть до сохранения только нормальной прибыли).

Олигополия и общество. Как показывают все модели олигополии, за исключением последней (конкурентных рынков), при данной структуре рынка отсутствуют аллокативная эффективность (олигополистическая цена выше предельных издержек) и производственная эффективность (олигополистическая цена выше минимального уровня долгосрочных средних издержек производства). При олигополии высока степень монополизации рынка и ограничения конкуренции. В силу изложенного выше олигополия считается не самой желательной формой организации рынка с точки зрения общества. Нежелательны для общества и многочисленные прочные барьеры, которые существуют для межотраслевого перелива капитала, для притока свежих сил в ту или иную отрасль. Дифференциация продукта поощряет многообразие и нововведения, но, с другой стороны, она может означать неэффективность и нерациональное использование ресурсов.

По-разному оценивается роль олигополии в техническом прогрессе. Такие экономисты, как Дж.К.Гэлбрейт, Й.Шумпетер и другие, утверждают, что олигополия означает высокий уровень концентрации средств производства, финансовых средств, квалифицированной рабочей силы, научно-исследовательского потенциала. Такие фирмы относительно больше расходуют на НИОКР и являются двигателями технического прогресса.

Их оппоненты, напротив, приводят пример малого бизнеса, особенно венчурного (рискового), который часто является пионером в разработке высоких технологий. Небезызвестные Digital

Equipment, Apple Computers и другие начинали свою деятельность как малые фирмы, превратившись в лидеров в своей области.

Раздел 3. Рынок капитала.

Тема 3.1. Капитал как фактор производства: сущность, особенности.

Капитал как особый фактор производства объединяет любые материальные и денежные ресурсы, находящиеся в распоряжении предприятия.

Капиталом предприятия называется стоимостная (денежная) оценка всего принадлежащего ему имущества.

Капитал фирмы (предприятия) делится на:

- оборотный - первая часть капитала, в которую входят сырье, материалы и аналогичные им другие элементы капитала;
- основной - вторая часть капитала, в которую входят машины, оборудование, здания, сооружения.

Денежный эквивалент оборотного капитала называется *оборотными средствами* фирмы. Постоянное наличие достаточного объема оборотных средств является одним из важнейших показателей успешного ведения текущего бизнеса. Без оборотных средств невозможна дальнейшая закупка сырья, материалов, электроэнергии и других элементов оборотного капитала. С наличием достаточного объема оборотных средств связана и финансовая устойчивость предприятия. Стабильно работающие предприятия постоянно держат значительную часть денежных средств в банке. Это позволяет им осуществлять текущие закупки и платежи (собственные оборотные средства). Если же таковых недостает, то они, имея открытые кредитные линии в банках, приобретают необходимые средства путем получения кредита (заемные оборотные средства).

Нехватка оборотных денежных средств является, в свою очередь, одной из причин такого явления в российской экономике, как неплатежи.

Инвестиции - это затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов.

Чтобы принять разумное решение о покупке соответствующего оборудования или строительства новой очереди завода, фирме необходимо сравнить прошлые и настоящие затраты, а также сравнить планируемые затраты с возможной отдачей от вложенного капитала. Принципиальное значение имеет глубокий анализ соотношения будущих затрат и доходов, связанных с капиталовложениями в основной капитал.

Земля как фактор производства рассматривается в двух смыслах.

В первом, *узком смысле* под землей понимают непосредственно земельные участки. Первостепенное значение в данном случае придается месту нахождения участка, его площади и качеству земли.

В *широком* понимании этого слова земля означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы, находящиеся в недрах земли и на ее поверхности. Так, в горнорудной промышленности или в морском и речном пространстве, при строительстве гидроэлектростанций или хранилищ различных материальных ценностей, земля ценна не столько площадью как таковой, сколько теми ресурсами, которые с ней связаны.

Сами природные ресурсы представляют собой совокупность природных условий, которые могут использоваться в процессе создания материальных и духовных благ.

Природные ресурсы делятся на:

- реальные;
- потенциальные;
- возобновляемые;
- невозобновляемые.

Реальными природными ресурсами считаются те ресурсы (газ, нефть, руда), которые уже разведаны и используются в производстве.

К потенциальным ресурсам относятся прогнозируемые, но не используемые в настоящее время. Реальные природные ресурсы непосредственно влияют на величину национального богатства, уровень жизни населения, эффективность функционирования экономики всей страны.

Возобновляемые природные ресурсы- это ресурсы, которые по мере их расходования воспроизводятся под действием природных процессов или сознательных усилий человека. В качестве примера можно указать на круговорот воды в природе, поддержание в прежнем виде природной среды, растительного и животного мира. Используя сегодня энергию воды в реках, мы уверены в том, что завтра этот ресурс энергетики вновь будет возобновлен и вновь будет использован. Плодородие почвы, которое истощается при интенсивном ее использовании в производстве или сельскохозяйственной деятельности, тоже может быть восстановлен, благодаря внесению в почву соответствующих удобрений, и так во всех подобных случаях.

К *невозобновимым природным ресурсам* относятся ресурсы, которые после полного их истощения восстановить невозможно. Сюда в первую очередь следует отнести все полезные ископаемые. Однажды использованные запасы железной руды, нефти, газа и т.п. никогда не возобновятся, поскольку и газ, и нефть, и другие полезные ископаемые формировались в течение миллионов и миллионов лет при определённых геологических условиях в прошлом. К тому же, каждая частица невозобновляемых ресурсов, используемых в производстве, сокращает остаточную величину соответствующих запасов. Однако многие из невозобновляемых ресурсов могут быть заменимыми.

Заменимые природные ресурсы- это ресурсы, которые можно заменить иными. При этом такие заменители могут быть даже экономически более выгодными.

Экономические отношения между собственником земли и арендатором по поводу использования земли в экономической теории называются рентными отношениями.

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

Земельная рента выступает в нескольких формах.

Дифференциальная рента I. Во всех странах в хозяйственный оборот вовлечены различные по плодородию и местоположению участки земли. Издержки производства единицы продукции на лучших землях ниже, чем на худших. Поэтому арендаторы лучших участков земли получают дополнительную прибыль. Этот дополнительный доход, получаемый в результате более высокой производительности труда на более плодородном участке земли, передается арендатором собственнику земли в виде дифференциальной ренты I. Эта рента возникает в результате различий в плодородии земельных участков.

Существует также дифференциальная рента I по местоположению. Она вызвана различным удалением обрабатываемых участков земли от рынков сбыта, железнодорожных станций, портов. Величина прибыли определяется экономией не только транспортных расходов, но и расходов, входящих в состав издержек производства: доставка семян, минеральных удобрений, машин, оборудования и др.

Дифференциальная рента II, в отличие от дифференциальной ренты I, связана с не с естественным плодородием и удачным расположением участка, а с дополнительными вложениями капитала в улучшение качества земли, что ведет к росту производительности труда на соответствующих участках арендуемых фермерами-предпринимателями со всеми теми последствиями, которые наблюдались при рассмотрении дифференциальной ренты I, то есть возникновении прибыли на участках, где были использованы дополнительные капиталовложения. Поскольку дифференциальная рента является результатом инициативных действий арендатора по инвестированию дополнительного количества капитала в сельское хозяйство, то и возникающая дифференциальная рента присваивается арендатором.

Любая разновидность земельной ренты выступает в форме арендной платы арендатора землевладельцу.

Арендная плата представляет собой общую плату за пользование землей, выплачиваемую арендатором землевладельцу, она включает в себя земельную ренту, амортизацию основного капитала землевладельца, процент за использование физического капитала землевладельца.

Экономической основой арендной платы является рента. Вместе с тем количественно рента и арендная плата различаются. Арендная плата является суммарной величиной выплат за передачу в аренду конкретного земельного участка. Участок обычно сдается вместе с находящимися на нем постройками, оборудованием и даже инвентарем. Плата за эти

компоненты должна рассматриваться как процент за пользование фактором капитала, а не земель. Арендная плата выступает как рыночная цена передачи права пользования землей и оказывает решающее влияние на объем спроса и предложения на землю.

Цена земли непосредственно связана с той величиной арендной платы, которую она обеспечивает землевладельцу. Главной частью этой платы является земельная рента.

Цена земли представляет собой капитализированную земельную ренту, эта цена определяется величиной земельной ренты и нормой ссудного процента.

Капитал является одним из факторов производства и рассматривается как совокупность средств труда, которые используются в производстве товаров и услуг. Термин "капитал" имеет много значений. Задача данной лекции — раскрыть основное содержание этой экономической категории.

В экономической теории и предпринимательской практике, пожалуй, нет понятия, которое бы использовалось столь часто и одновременно столь неоднозначно. Под капиталом понимают все, что приносит или способно приносить доход. Этот термин употребляется в отношении оборудования завода, фабрики, накопленной суммы денег, произведений искусства, таланта инженера и т.д. Нетрудно увидеть общее во всех приведенных примерах: капитал - это блага, использование которых позволяет увеличивать производство будущих благ. Капитал — это главный элемент производства, выступающий в многообразных формах. В одних случаях капитал отождествляется со средствами производства (Д. Рикардо), в других—с накопленными материальными благами, с деньгами, с накопленным общественным интеллектом. А. Смит рассматривал капитал как накопленный труд. Капитал можно определять и как инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг и их доставке потребителю. К.Маркс определил капитал как стоимость, приносящую прибавочную стоимость. Капиталом деньги становятся лишь тогда, когда они пускаются в оборот ради наживы, для получения суммы, большей по сравнению с первоначально вложенной. Внешне общая формула движения капитала отличается от формулы товарного обращения перемещением составляющих величин.

Кругооборот и оборот капитала.

Всякий индивидуальный, равно как и общественный капитал находится в постоянном движении. Это сфера его жизни. Денежный капитал (Д) авансируется капиталистом на приобретение средств производства (Сп) и рабочей силы (Рс), которые, соединяясь в процессе производства (П), продолжают взаимодействовать вплоть до выпуска готовой продукции (Т). Реализуя товар, капиталист получает его стоимость в денежной форме (Д) первоначально авансированная сумма капитала возвращается к своему владельцу, но уже возросшая на определяющую величину. Общую формулу движения капитала можно представить так: где точки показывают вступление капитала в производство и выход из него. Две другие операции, связанные с покупкой средств производства, рабочей силы и продажей готовой продукции, происходят в сфере обращения. На трех стадиях движения происходит смена форм капитала: денежная форма переходит в производительную, производительная форма сменяется на второй стадии товарной формой и на третьей стадии происходит возврат к первоначальной денежной форме. Кругооборот промышленного капитала, рассматриваемый как непрерывно возобновляемый процесс, образует его оборот. Скорость оборота капитала измеряется числом его оборотов, совершаемых в течение года. Если капитал, к примеру, оборачивается за четыре месяца, то в год он совершит три оборота. Скорость оборота капитала зависит от множества факторов: от структуры самого производительного капитала, продолжительности рабочего периода в производстве, состояния транспортных средств и магистралей, полноты и ритмичности в работе оборудования и машин, постановки торговли и т.д.

В зависимости от скорости оборота и способа перенесения стоимости на готовый продукт производительный капитал делится на основной и оборотный. К основному капиталу относятся здания, сооружения, машины, оборудование, силовые установки, передаточные устройства и другие средства труда. Это долгодействующий капитал. Он составляет материально-техническую основу производства, и его полный кругооборот исчисляется годами.

Стоимость основного капитала переносится на изготовление товара по частям, по мере износа тех или иных видов средств труда. После продажи товаров, включенная в их стоимость сумма износа постепенно накапливается в амортизационном фонде, за счет которого происходит возмещение основного капитала. Возмещение физически изношенного и морально устаревшего оборудования происходит за счет амортизационных отчислений. (Это часть стоимости основного капитала, которая ежегодно входит в стоимость производимой продукции). Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называется нормой амортизации. К оборотному капиталу относятся сырье, вспомогательные материалы, топливо, электроэнергия, денежные средства, предназначенные на оплату труда рабочих. Эта часть производительного капитала совершает полный оборот в течение одного цикла, и его стоимость целиком входит в стоимость готового продукта и после каждого кругооборота возвращается владельцу в денежной форме.

Рынок капитала и процент.

Капитал пользуется спросом, потому что он производителен. Субъектом спроса на капитал является бизнес, предприниматели. Субъекты предложения капитала - это домашние хозяйства.

Процент - это цена, которую платят люди за то, чтобы получать ресурсы сейчас, вместо того чтобы ждать до тех пор, пока они заработают деньги, на которые эти ресурсы можно купить.

На величину процента и ее колебания оказывает влияние ряд основных факторов, к важнейшим из которых относятся:

- величина капитала;
- производительность капитала;
- соотношение между предложением и спросом на капитал.

В последнем случае говорят о "предпочтении во времени", об "ожидании" и о "вознаграждении за воздержание". Если общество стремится тратить больше, чем накапливать в виде инвестиций, это неблагоприятно скажется в будущем и снизит уровень потребления. Наоборот, если общество сумеет сегодня каким-то образом воздержаться от излишнего потребления, то это значительно повысит его потребление в будущем за счет сегодняшних вкладов.

Ставкой процента (нормой процента) называется отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к самому размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах. Норма процента формируется на рынке капитала как взаимодействие спроса и предложения капитала. Если свободного капитала много и спрос на капитал большой, а предложение уменьшается, то уровень процента повысится. При равновесной норме процента происходит совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек упущенных возможностей.

При анализе категории процента важно различать номинальную и реальную процентную ставку. Номинальная ставка - это текущая рыночная ставка процента без учета инфляции. Реальная ставка - это номинальная ставка за вычетом ожидаемых (предполагаемых) темпов инфляции.

Тема 3.2. Цена спроса и цена предложения капитальных ресурсов.

Рынки ресурсов являются важным структурным элементом рыночной экономики. От эффективности функционирования рынков ресурсов зависит оптимальность их использования, а значит, устойчивость и равновесие экономики, результативность работы фирм, предприятий.

Как было отмечено ранее, все экономические ресурсы разделяются на материальные ресурсы (земля и капитал) и людские (труд и предпринимательская способность).

Соответственно различаются рынки природных ресурсов (земли), капитала и труда.

Совокупность этих рынков выполняет в современной рыночной экономике важнейшие функции:

- во-первых, содействует более эффективному производству товаров и услуг (при изменении цен фирмы стремятся совершенствовать свои методы производства, с тем чтобы применять больше дешевых и меньше дорогих ресурсов);

- во-вторых, помогает определить, для кого производятся товары и услуги, так как плата за экономические ресурсы является основным доходом большинства людей.

Поскольку ресурсы продаются и покупаются, они, естественно, имеют цену. Цены экономических ресурсов выступают в рыночной экономике в виде денежного дохода: прибыли (предпринимательский доход), заработной платы (доход от продажи труда), ренты (земельный доход). Следовательно, ценообразование на ресурсы есть образование определенных доходов - прибыли, заработной платы, ренты.

Ценообразование на ресурсы отражает все особенности рынков ресурсов - общие для всех видов и специфические для каждого из них.

Особенности рынков ресурсов обобщенно выражаются прежде всего в том, что вследствие ограниченности ресурсов неизбежно ограничен и сам объем производства (предложения). В силу ограниченности экономических ресурсов спрос на них весьма устойчив; более того, для рынка ресурсов характерна концентрация спроса, которая делает типичными явления монополии (единственный покупатель) и олигополии (небольшое число покупателей). Яркий образец - рынок труда в небольших городах. Здесь вполне реальна такая ситуация, когда единственным покупателем рабочей силы в данной отрасли выступает одна фирма. Если к тому же эта рабочая сила немобильна, т. е. по тем или иным причинам не может переместиться на другой участок рынка (в другую отрасль), фирма имеет все возможности для того, чтобы понижать величину заработной платы. Наем меньшего количества работников обеспечивает этой фирме максимальную прибыль. Другой пример - двусторонняя Монополия на рынке капитала (например, на рынке оборудования, изготавливаемого по индивидуальным заказам). На этом рынке чаще всего выступают один продавец и один покупатель. В такой ситуации не образуется единая равновесная цена и результат сделки целиком зависит от относительной силы сторон.

Цена на ресурсы складывается, как на всяком рынке, в зависимости от спроса и предложения. Предложение ресурсов отражает прямую связь между ценой на них и реально имеющимся объемом; в интересах самих владельцев ресурсов поставлять последние по более высокой цене. Так, выплата высокой заработной платы работникам определенных профессий стимулирует рост предложения соответствующих категорий рабочей силы. Спрос же на ресурсы отражает обратную связь между ценой и их объемом. Если цена на ресурсы повышается, предприятия либо покупают их в меньшем количестве, либо заменяют другими, относительно более дешевыми ресурсами.

Каждый из видов рынков ресурсов (труда, капитала, земли) имеет свои специфические особенности. Важнейшим из всех рынков ресурсов является рынок труда, имеющий дело с человеческим капиталом, самый сложный из всех рынков ресурсов, что связано прежде всего с самим объектом рынка. Рабочая сила (труд) как ресурс характеризуется, во-первых, разными физическими данными и разными способностями, в результате чего при заключении трудового контракта невозможно заранее определить реальный уровень трудовых усилий работника; во-вторых, неодинаковой квалификацией, диктующей необходимость различий в заработной плате работников разных профессий. Поэтому нет единого рынка труда, он делится по профессиям, отраслям, географическому расположению. В этих условиях переход работника с одного рынка на другой связан с большими издержками. В-третьих, рабочая сила мобильна, т. е. может сменять одно занятие другим, переходить от менее к более производительным видам деятельности, перемещаться по территории. В-четвертых, труд, будучи неотделим от человека, неизбежно включает социальный, психологический, политический аспекты. У работников, в отличие от машин, есть права, которые они так или иначе отстаивают. Следовательно, труд является особым, занимающим исключительное положение ресурсом.

Отсюда и специфичность факторов, влияющих на предложение рабочей силы на рынке труда. Это - демографические факторы (темпы прироста населения и его трудоспособной части, половозрастная структура), экономические (продолжительность рабочего времени, состояние пенсионного обеспечения, уровень безработицы), психологические (желание работать), социальные (престижные моменты) факторы и факторы, связанные с образованием и подготовкой кадров.

Особенности ресурса рабочей силы оказывают воздействие на формирование спроса на труд: оно всегда происходит на уровне отдельной фирмы. Однако мобильность рабочей силы - возможность перейти на работу в другую отрасль или регион, на другое предприятие, сменить профессию, повысить квалификацию - приводит к тому, что предложение труда в отличие от спроса складывается на уровне отрасли, всей промышленности или общества в целом. Из этого следует, что формирование цены труда (зарботной платы) путем конкуренции всех работников осуществляется практически на уровне всего народного хозяйства, вследствие чего во всех регионах устанавливается одинаковый уровень заработной платы работников одной профессии.

Еще одна особенность рынка труда, усложняющая его функционирование, - это наличие безработицы. При найме рабочей силы трудовой контракт не отражает "качество" работника. Установленный уровень заработной платы может оказаться более высоким, чем соответствующий фактически выявившимся возможностям работника. Снижение же заработной платы для определения реальных усилий работника является нарушением контракта. В такой ситуации цена труда становится негибкой, вызывая избыточное предложение рабочей силы. В то же время потерявшие работу рабочие не нанимаются сразу же на новые места с низкой заработной платой, а стараются найти работу с прежней заработной платой; это препятствует равновесию на рынке рабочей силы.

Сложностью отличается и структура рынка труда. Рынок труда имеет конкурентную, монопсоническую, профсоюзную структуры - в зависимости от характера формирования спроса и предложения труда, а также цены труда, способности покупателей и продавцов труда воздействовать на соотношение спроса и предложения и уровни заработной платы. На конкурентном рынке труда ни продавцы, ни покупатели не способны влиять на условия купли-продажи труда. На монопсоническом рынке покупатель определяет масштабы спроса и уровень цены, на профсоюзном - продавец товара.

Рынок природных ресурсов специфичен, т. е. практически рынок земли. Вследствие фиксированности площади земельных угодий природой предложение земли характеризуется в общественном масштабе совершенной неэластичностью, хотя для конкретного пользователя землей дело обстоит иначе: предложение земли обладает определенной эластичностью, поскольку пользователь имеет возможность увеличить имеющуюся у него земельную площадь за счет конкурентов.

Ограниченность предложения земельных ресурсов усиливается закрепленностью земли в собственность (частную). В то же время спрос на земельные ресурсы устойчиво выше предложения из-за: а) роста потребности в сельскохозяйственной продукции (за счет ее формируется большая часть национального дохода) и продукции полезных ископаемых; б) роста неземледельческого населения в условиях урбанизации. В результате спрос на земельные ресурсы устойчиво выше предложения.

В условиях, когда предложение земли совершенно неэластично (по отношению к ее цене), доход, полученный посредством любого производства, выступает в виде чистой экономической ренты. Такая характеристика дохода означает, что данный конкретно рассматриваемый фактор производства не имеет (в силу ограниченности земли) альтернативной стоимости, поэтому любой доход здесь оказывается экономической рентой.

С чистой экономической рентой связано такое понятие, как цена земли. Когда земля приобретает в собственность, ее цена, как и все прочие цены, определяется спросом и предложением. Рыночная цена земли есть капитализированная рента, т. е. она равна суммарной величине всех будущих арендных платежей, которые, как ожидается, способен принести конкретный земельный участок.

Чистая экономическая рента не связана со способами использования земельных угодий. На практике же различные участки земли отличаются по плодородию, местоположению, климатическим условиям. Это означает, что земельные участки приносят не равные доходы, а напротив, они обнаруживают разную степень производительности, что сказывается на величине ренты. Следовательно, если земельные участки ранжируются по степени их производительности, то образуется дифференциальная рента, которая представляет доход, полученный за счет использования более производительных ресурсов.

Все сказанное относится к земельным участкам, характеристики которых (плодородие, местоположение, климатические условия) делают их воспроизводимыми, т. е. при правильной системе агротехнических мероприятий участок может давать хорошие результаты каждый год.

Но определенные природные ресурсы являются невозпроизводимыми (месторождение нефти, железной руды, цветных металлов), т. е. рано или поздно месторождения иссякнут, и темпы, добычи природных ресурсов на них будут падать.

Для невозпроизводимых ресурсов существует две возможности их использования: либо немедленное потребление для расширения текущего потребления, либо их консервация для производства будущих благ. Решающим фактором немедленного использования невозпроизводимых ресурсов является повышение оценки сегодняшнего потребления относительно будущего. Консервация невозпроизводимых ресурсов означает более выгодное использование их в будущем в силу истощения запасов этих ресурсов. Отсюда можно сделать вывод, что оптимальное использование невозпроизводимых ресурсов предполагает корректировку и баланс плюсов и минусов их немедленного потребления, т. е. требуется компромисс между настоящим и будущим. Если на конкурентном рынке ожидаемые темпы роста цен на невозпроизводимые ресурсы превышают уровень дохода на капитал, то становится выгодным переместить ресурсы из текущего потребления в будущее. Следовательно, на рынках происходит перераспределение невозпроизводимых природных ресурсов, а сам рынок природных ресурсов содержит в себе механизм их консервации.

Рынок физического капитала. Физический капитал - это производственный фактор длительного пользования (основной капитал), он участвует в производстве на протяжении многих лет. Поэтому для характеристики рынка капитала важно учитывать фактор времени. Чтобы решить, выгодны ли капиталовложения, фирмы сравнивают стоимость единицы капитала в настоящий момент с будущей прибылью, обеспеченной этой единицей вложений. Процедура, позволяющая вычислить сегодняшнее значение любой суммы, которая может быть получена в будущем, называется дисконтированием. А текущая стоимость будущих доходов - дисконтированной стоимостью. Если дисконтированная стоимость ожидаемых в будущем доходов от капиталовложений больше, чем издержки на капиталовложения, то есть смысл делать инвестиции. Следовательно, дисконтированная стоимость необходима фирмам для принятия решений о капиталовложениях, а значит, и обращении к рынку физического капитала.

Структура рынка физического капитала отличается высокой неоднородностью и крайним разнообразием качества объектов обмена. Одним из существенных сегментов рынка физического капитала является рынок поддержанного оборудования. Особенность этого сегмента рынка физического капитала состоит в том, что именно на нем определяется норма износа - важнейшая характеристика функционирования физического капитала.

Другим сегментом является рынок высокоспецифичного оборудования, изготавливаемого по индивидуальным заказам. На этом рынке чаще всего представлена двухсторонняя монополия, где исход торга зависит от относительной силы (нет равновесной цены и равновесного количества).

Спрос на товары производственного назначения и их цена определяют размер капиталовложений. Но деньги для капиталовложений черпаются на денежном рынке. Хотя денежный капитал не является ресурсом, но на деньги можно приобрести факторы производства и начать или расширять производство. Поэтому физический капитал тесно связан с денежным капиталом, а рынок физического капитала - с рынком денежного капитала. С помощью денежного рынка осуществляются тесные взаимосвязи между всеми рынками ресурсов.

Специфика функционирования рынка ресурсов.

Особенности функционирования рынка ресурсов реализуются через специфические закономерности спроса и предложения.

Спрос на ресурсы является производным (зависимым) от спроса на продукцию, изготавливаемую с применением данных ресурсов. Иначе говоря, ресурсы удовлетворяют потребности не прямо, а через готовую продукцию. Следовательно, изменение спроса на

ресурсы также является величиной зависимой - прежде всего от изменения спроса на готовую продукцию.

На движение спроса на ресурсы влияет и производительность труда: если она растет, их требуется больше. Каждая дополнительная единица ресурсов дает приращение продукта - предельный продукт (в денежном выражении - предельный доход). В то же время дополнительные ресурсы вызывают увеличение издержек фирмы - предельных издержек. Но фирмы стремятся уменьшить издержки производства. Поэтому они будут увеличивать ресурсы до тех пор, пока предельный доход от их прироста не сравняется с предельными издержками на них. Если предельный доход больше предельных издержек, спрос на ресурсы растет, в противоположной ситуации - уменьшается.

Наконец, изменение спроса на данные ресурсы зависит от динамики спроса на другие ресурсы, т. е. от изменения цены на замещающие ресурсы (например, труд заменяется капиталом) и на дополнительные (например, ресурсы на изготовление пленки и программного обеспечения являются дополнительными по отношению к тем, что идут соответственно на изготовление камеры и ЭВМ).

При введении в производство замещающих ресурсов фирмы получают эффект двух видов. Первый - эффект замещения - связан с тем, что замена одного ресурса другим изменяет цену спроса (скажем, замещение труда капиталом ведет к падению спроса на труд и увеличению спроса на капитал). Второй - эффект объема производства - выражается в увеличении издержек на капитал, вызывающем падение производства и соответственно сокращение спроса на ресурсы (на капитал). Как видим, эффект замещения и эффект объема производства противоположны по направленности. Поэтому на практике спрос на замещающий ресурс зависит от соотношения этих двух эффектов: если эффект замещения больше эффекта объема производства, спрос на замещающий ресурс возрастает, и наоборот. Если в производство вводится дополнительный ресурс, изменение его в цене влияет на изменение спроса на основной ресурс в противоположном направлении.

Таким образом, производный спрос на ресурсы возрастает, если увеличивается спрос на продукт, повышается производительность труда в выпуске готовой продукции, падает или поднимается цена замещающих ресурсов, снижается цена на дополнительные ресурсы.

Понимание особенностей спроса на ресурсы позволяет определить и специфику его эластичности.

Эластичность спроса на ресурсы.

Характеристика эластичности спроса на ресурсы раскрывается через его производный характер.

Чувствительность спроса, его реакцию на изменение цены" ресурсов определяют три фактора.

Первый - эластичность спроса на готовую продукцию: чем она выше, тем более эластичным будет и спрос на ресурсы. Когда повышение цены на товар вызывает значительное падение спроса на него, потребность в ресурсах уменьшается. В случае, когда, напротив, спрос на изготавливаемую с помощью данных ресурсов продукцию неэластичен, неэластичен и спрос на ресурсы.

Второй фактор - замещаемость ресурсов. Эластичность спроса на них высока, если при повышении цены существует возможность их замены другими ресурсами (например, бензина - дизельным топливом) или внедрения более совершенной технологии (благодаря которой, к примеру, уменьшается потребность в бензине).

Третий фактор, определяющий эластичность спроса на ресурсы, - их доля в общих издержках.

Эластичность спроса зависит от удельного веса данных ресурсов в общих издержках производства готовой продукции. Если такой удельный вес велик, а цена на ресурсы растет, это приводит к падению спроса на данные ресурсы. Чем больше доля ресурсов в общих издержках производства, тем выше эластичность спроса.

Особенности предложения ресурсов.

Хотя ресурсы ограничены, но на какой-то данный момент их общее предложение - величина вполне определенная (например, в таком-то году рабочая сила составила столько-то миллионов человек, посевные площади - столько-то тысяч гектар, добыто столько-то

миллионов тонн нефти и т. д.). Следовательно, величина ресурсов не строго фиксирована; больше того, величина ресурсов может изменяться и очень часто реально изменяется под воздействием тех или иных усилий людей. Так, элементы физического капитала можно произвести (оборудование, станки) и построить (здания); изменяя продолжительность рабочего дня и величину заработной платы, можно влиять на предложение труда. Даже отличающееся от других факторов производства фиксированное природой предложение земли тоже может быть увеличено посредством, например, мелиоративных работ. Однако недостаточно продуманные агротехнические мероприятия могут способствовать разрушению плодородия земли и тем самым уменьшать ее пахотные площади.

Раскрыв особенности спроса на ресурсы и их предложения, рассмотрим особенности действия закона спроса и предложения на рынках ресурсов.

Особенности действия закона спроса и предложения на рынках ресурсов.

Действие закона спроса и предложения для ресурсов, как и для других товаров, зависит прежде всего от условий рынка. В основе предложения ресурсов лежат предельные издержки, а спроса на ресурсы - предельный денежный продукт. Каков механизм использования ресурсов в различных рыночных структурах?

В условиях совершенной конкуренции фирмы не влияют на цены ресурсов и цены продуктов; это - работа рынка. Спрос на ресурсы зависит от того, насколько эффективно они используются, какой приносят денежный доход, каков их предельный денежный продукт. Фирмы увеличивают использование ресурсов до тех пор, пока получаемый благодаря их применению предельный денежный продукт не сравняется с предельными издержками ресурсов. Если каждая последующая единица ресурсов добавляет к общему доходу фирм больше, чем к их общим издержкам, то стимулируется дальнейшее привлечение дополнительных ресурсов. В этом случае фирмы присваивают дополнительную прибыль. При превышении предельных издержек ресурсов над предельным денежным продуктом фирмы-производители несут убытки и вынуждены сокращать применение ресурсов.

В условиях несовершенной конкуренции увеличение спроса на ресурсы происходит вместе с уменьшением цены на них, а увеличение предложения - при ее возрастании.

Фирмы стремятся ограничить спрос на ресурсы и обеспечить превышение предельного денежного продукта над предельными денежными издержками продукта. В результате извлекается добавочная прибыль. Поставляя на рынок меньше продукта, несовершенный конкурент "предъявляет и меньший спрос на ресурсы.

Важнейшее следствие закона спроса и предложения на рынке ресурсов - высокий доход на дефицитные ресурсы, которые остро необходимы для производства предметов потребления; и, напротив, падение дохода на ресурсы, имеющиеся в изобилии, или на появляющиеся их заменители.

Действие закона спроса и предложения на рынке ресурсов может нарушаться не только условиями рынка, но и политикой и практикой государства. На рынок ресурсов воздействуют наряду со стихийно рыночными сознательно целенаправляемые регуляторы. Так, на рынке труда ценообразование на рабочую силу (заработная плата) регулируется профсоюзами и правительством с применением различных методов.

Тема 3.3. Предельная эффективность инвестиций.

Инвестиционная деятельность предприятия – важная неотъемлемая часть его общей хозяйственной деятельности. Значение инвестиций в экономике предприятия трудно переоценить. Для современного производства характерны постоянно растущая капиталоемкость и возрастание роли долгосрочных факторов. Чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции, снижать издержки, расширять производственные мощности, повышать конкурентоспособность своей продукции и укреплять свои позиции на рынке, оно должно вкладывать капитал, и вкладывать его выгодно. Поэтому ему необходимо тщательно разрабатывать инвестиционную стратегию и постоянно совершенствовать ее для достижения вышеназванных целей.

Понятие инвестиций.

В самом общем виде инвестиции определяются как денежные средства, банковские вклады, пай, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в

том числе на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности или других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта.

По финансовому определению инвестиции – это все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода. Экономическое определение инвестиций трактуется как расходы на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала. Ведь изменения в товарно-материальных запасах во многом объясняются движением расходов на основной капитал.

Инвестиции в рыночной экономике как процесс вложения средств в любой форме неразрывно связаны с получением дохода, или какого-либо эффекта. Инвестиции – это ресурс, затрачивая который, можно получить намеченный результат. Таким образом, сущность инвестиций содержит в себе сочетание двух сторон инвестиционной деятельности: затрат ресурсов и результатов. Если затраты ресурса, т.е. инвестиций, не приводят к желаемому результату, то они становятся бесполезными.

Инвестиции представляют собой использование финансовых ресурсов в форме краткосрочных или долгосрочных капиталовложений. Инвестиции осуществляются юридическими или физическими лицами. По видам инвестиции делятся на рискованные (венчурные), прямые, портфельные и аннуитеты.

Венчурный капитал представляет собой инвестиции в форме выпусков новых акций, произведенных в новых сферах деятельности, связанных с большим риском. Венчурный капитал инвестируется в не связанные между собой проекты в расчете на быструю окупаемость вложенных средств. Он сочетает в себе различные формы капитала: ссудного, акционерного, предпринимательского.

Прямые инвестиции представляют собой вложение в уставный капитал хозяйствующего субъекта с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении данным субъектом.

Портфельные инвестиции связаны с формированием портфеля (совокупность разных инвестиционных ценностей) и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. Аннуитеты – инвестиции, приносящие вкладчику определенный доход через регулярные промежутки времени, представляют собой вложения средств в страховые и пенсионные фонды.

Принципы инвестиционной деятельности.

Для достижения более высокой эффективности вложений руководство фирмы обязано учитывать базовые принципы инвестирования. Рассмотрим их более подробно.

Принцип предельной эффективности инвестирования. Любое предприятие стремится к получению максимальной прибыли, организовывая производство таким образом, чтобы издержки на единицу выпускаемой продукции были минимальными. Предприятие будет продолжать свою деятельность, если при достигнутом уровне производства его доход будет превышать издержки производства. И оно прекратит производство, если полученный суммарный доход от продажи товара не превысит издержки производства.

До каких пределов предприятие может расширять производство? Если производство одной дополнительной единицы товара дает доход, превышающий издержки, связанные с ее изготовлением, тогда предприятию необходимо увеличивать выпуск продукции. Предприятие не будет расширять производство, если доход от продажи последней единицы продукции станет равным издержкам производства. Если предприятие все же решило продолжать производство, то оно должно выпускать такое количество продукции, при котором предельный доход будет равен предельным издержкам производства. Эти два условия носят универсальный характер и применимы к любой структуре рынка, любой форме собственности.

Принцип «замаски». Этот принцип позволяет определить новый подход к оценке эффективности инвестирования. В чем его суть? Представим себе кусок замазки. Перед тем, как к нему прикоснуться, мы имеем максимальную свободу выбора: как касаться, в каком месте, с какой целью, насколько глубоко погружать пальцы в замазку и т.д. Но как только мы

вошли в контакт с замазкой, то произошло увязание. Свобода действий уже не та, что до прикосновения: вы связаны, увязли.

Инвестирование подобно работе с замазкой; свобода принятия решений сменяется все большей несвободой в ходе их реализации.

Предприятие свободно принимать решение о том, какой станок покупать, арендовать его или производить самому, какую сумму кредита брать под эту операцию, на какой срок и под какие проценты. Но когда вы совершили все эти операции, то назад вернуться уже сложно. Надо эксплуатировать этот станок в течение ряда лет (чтобы он окупился), выплачивать проценты по кредиту и т.п. Налицо процесс увязания в «замазке», так как свобода действий после вступления инвестиционного проекта в силу существенно ограничена. Нельзя сказать, что свобода действий равна нулю, как только началась реализация инвестиционного решения. Можно перепродать купленный вами станок или акцию, избавиться от них, произвести так называемое дезинвестирование. Однако за это приходится платить: временем, перенапряжением управленческого персонала, нарушением связи с деловыми партнерами. Увязнув «в замазке», из нее трудно выбраться, особенно если предприятие «увязло» одновременно в 3-4 инвестиционных проектах. Причем чем больше вложения капитала, чем солиднее деловые партнеры, Тем дороже придется платить за исправление своей ошибки. Поэтому необходимо заблаговременно просчитать эффективность инвестиционного проекта до начала его реализации.

Принцип сочетания материальных и денежных оценок эффективности капиталовложений. Существует три варианта оценки эффективности:

через сравнение относительных цен затрат и выпуска, т.е. исключительно стоимостный, денежный анализ. Мировой опыт инвестирования показывает, что опираться только на денежную оценку эффективности недостаточно – особенно губителен такой подход в условиях непредсказуемой инфляции;

через сочетание денежных и технических критериев эффективности. Дело в том, что многое зависит от самой технологии, заложенной в инвестиционный проект. Технология задает специфический рисунок введения производственных мощностей и, следовательно, влияет на порядок осуществления инвестиционных целей; чисто технический подход оценки эффективности, который не учитывает рыночной (стоимостной) оценки бизнеса и поэтому будет все менее применим для России.

Принцип адаптационных издержек. Адаптационные издержки – это все издержки, связанные с адаптацией к новой инвестиционной среде. Они измеряются как выпуск, потерянный от реорганизации производства и переподготовки кадров, когда новое оборудование установлено, но его надо переналадить под изменившуюся конъюнктуру. Потеря времени рассматривается как потеря дохода. Практически всегда существует временное отставание (лаг) между решением о новом инвестировании и началом его практической реализации и окупаемости. Адаптироваться мгновенно нельзя. Любая адаптация имеет свои издержки: нужны новая информация, новая технология, средства на переподготовку кадров и т.п. В противном случае надо платить за скорость. К примеру, новый завод можно перестроить и за полгода, но такое строительство будет «золотым». Большинство предприятий не могут себе такого позволить.

Платой за адаптацию является резкое снижение текущей доходности. Даже акции и облигации сразу выгодно перепродать не получается, если их реальный курс падает. Потеря времени означает омертвление капитала, снижение его доходности. Адаптационные же издержки производственного инвестирования еще больше. Предположим, оборудование установлено, технология отлажена. Но конъюнктура рынка изменилась, и принимается решение поменять технологию, а, следовательно, и оборудование. Например, ручной труд целесообразно заменить машинным. Это потребует известных адаптационных издержек (прямых и косвенных). Перечислим хотя бы некоторые из них: переподготовка кадров; продажа старого и установка нового оборудования; выплата компенсаций рабочим и служащим, потерявшим работу в результате соответствующих сокращений; неустойки по старым контрактам, сохраняющим свою силу, и др. Поэтому адаптационные издержки необходимо включить в расчет цены, по которой предприятие будет продавать новую продукцию. Чем больше эта цена сможет превысить цену предложения сырья, материалов,

технологии, оборудования для производства, тем предпочтительнее данный вариант вложения капитала. Чем больше спрос на продукцию, тем больше адаптационные издержки, которые предприятие может себе позволить. Опыт показывает, что чем больше и, главное, дольше цена спроса превышает цену предложения, тем эффективнее будет инвестирование, даже, несмотря на адаптационные издержки.

Принцип мультипликатора (множителя). Принцип мультипликатора опирается на взаимосвязь отраслей. Это означает, что рост спроса, скажем, на автомобили автоматически вызывает рост на технологически сопутствующие товары: металл, пластмассу, резину и т.д. Знание технологии производства позволяет вычислить коэффициент корреляции. Например, если по данным биржевой котировки акций намечается подъем машиностроения, известна технологическая связка машиностроения с другими отраслями, то можно заранее просчитать мультипликационный эффект данной связи. Фирма, к примеру, занимающаяся изготовлением пластмасс для машиностроения, может оценить перспективу своих доходов. Мультипликатор, следовательно, выражает реально существующую зависимость между отраслями, характеризует эти связи количественно.

Мультипликатор дает возможность заранее знать время и экономическую силу конкретного воздействия, выгодно использовать эту информацию: прекратить невыгодное инвестирование и заняться новым бизнесом заблаговременно, опережая конъюнктуру. Подобное заблаговременное действие может быть осуществлено и в форме перепродажи акций, и в форме перепрофилирования производства.

Эффект мультипликатора слабеет, затухает по мере удаления от отрасли-генератора спроса и доходности. Более того, эффект мультипликатора затухает и во времени. А вскоре генерирующей может стать другая отрасль, что означает необходимость снова корректировать стратегию инвестирования.

В целом отметим, что данный принцип тем меньше применим, чем больше степень государственного регулирования. Для России, следовательно, значение такого подхода оценки эффективности должно возрастать по мере снижения государственного контроля над промышленностью, роста значения товарно-сырьевых и фондовых бирж как форм оценки и переоценки стоимости основного и оборотного капитала предприятий.

Опыт показал, что Q-принцип особенно хорошо применим в таких отраслях, как транспорт, автомобилестроение, авиастроение, цветная металлургия, резинотехническая промышленность, производство пластмасс, но он неприменим в отраслях, регулируемых государством: нефтедобыча, газовая отрасль и т.п.

Приемы и методы проектного анализа.

Планируемые, реализуемые и осуществленные инвестиции принимают форму капитальных (инвестиционных) проектов. Однако эти проекты нужно оценить, и прежде всего на основе сопоставления затрат на проект и результатов его реализации. Для этого осуществляют проектный анализ (анализ инвестиционных проектов).

Проектным анализом называется анализ доходности капитального проекта на основе сопоставления затрат на проект и выгод, которые будут от него получены.

Виды анализа

На всех стадиях проекта (и особенно на стадии разработки) необходим анализ его основных аспектов. Различают следующие виды анализа.

1 Технический анализ, на основе которого определяется наиболее подходящая для данного инвестиционного проекта техника и технология.

2 Коммерческий анализ, охватывающий анализ рынка сбыта той продукции, которая будет производиться после реализации инвестиционного проекта.

3 Институциональный анализ, в задачу которого входит оценка организационно-правовой, административной и даже коммерческой среды, в которой будет реализовываться проект и приспособление его к этой среде, особенно к требованиям государственных организаций. Другой важный момент – приспособление самой организационной структуры предприятия к проекту.

4 Социальный (социально-культурный) анализ, задача которого состоит в том, чтобы исследовать воздействие проекта на жизнь местных жителей, добиваться благожелательного или хотя бы нейтрального отношения к проекту.

5 Анализ окружающей среды, на основе которого выявляется и дается экспертная оценка ущербу, наносимому проектом окружающей среде, и одновременно формируются предложения по смягчению или предотвращению этого ущерба.

6 Финансовый анализ.

7 Экономический анализ.

Финансовый и экономический анализы являются ключевыми, и они должны быть рассмотрены особо. Оба базируются на сопоставлении затрат и выгод от проекта, но отличаются подходами к их оценке. Если экономический анализ оценивает доходность проекта с точки зрения всего общества (страны), то финансовый анализ – только с точки зрения предприятия и его кредитора.

Для решения поставленной задачи нужно найти наименее дорогостоящий проект, т.е. наиболее эффективный способ осуществления затрат для достижения поставленной цели.

Метод дисконтирования.

Один из принципов проектного анализа состоит в том, что необходимо сопоставлять затраты и доходы (выгоды), возникающие в разное время. Известно, что затраты на создание и реализацию проекта растягиваются во времени, а доходы от проекта, помимо растягивания во времени, возникают обычно после осуществления затрат.

Предположим, что вместо того, чтобы потратить один рубль сейчас, мы ссужаем его еще на один год, получив взамен долговое обязательство. В результате мы как бы лишаем себя возможности потратить этот рубль на себя сейчас. Однако мы предполагаем, что через год, нам вернут не рубль, а больше: ведь рубль, истраченный сейчас, стоит больше, чем рубль через год.

Поэтому говорят о таком понятии, как стоимость денег во времени, означающем, что рубль, полученный раньше, стоит больше чем рубль, полученный позже,

В экономическом и финансовом анализе используют специальную технику для измерения текущей и будущей стоимости одной денежной меркой. Этот технический прием называется дисконтированием.

Дисконтирование является процессом, обратным исчислению сложного процента. Начислением сложного процента называется процесс роста основной суммы вклада за счет накопления процентов, а сумму, полученную в результате накопления процентов, называют будущей стоимостью суммы вклада по истечении периода, на который осуществляется расчет. Первоначальная сумма вклада называется текущей стоимостью.

При начислении сложного процента находят будущую стоимость путем умножения текущей стоимости на $(1 + \text{ставка процента})$ столько раз, на сколько лет делается расчет:

$$FV = PV (1 + r)^n$$

где FV– будущая стоимость; PV– текущая стоимость; r – ставка процента; n – число лет.

Показатели доходности проекта.

Чистая приведенная стоимость (чистая приведенная величина дохода) определяется как разница между текущей приведенной стоимостью потока будущих доходов (выгод) и текущей приведенной стоимостью потока будущих затрат на реализацию и функционирование проекта во время всего цикла его жизни:

Внутренняя норма доходности (окупаемости) – это расчетная процентная ставка, при которой получаемые выгоды (доходы) от проекта становятся равными затратам на проект, т.е. расчетная процентная ставка, при которой чистая приведенная стоимость равняется нулю.

Вычисление внутренней нормы доходности осуществляется обычно на компьютере по специальной программе.

Наряду с рассмотренными есть и другие показатели эффективности проектов, такие, как показатели наименьших затрат, рентабельности, срока окупаемости.

Показатель наименьших затрат–это величина расходов на проект по наименее дорогому варианту.

Рентабельность проекта определяется как соотношение между всеми дисконтированными доходами от проекта и всеми дисконтированными расходами на проект.

Срок окупаемости проекта показывает, за какой период времени окупается проект; он рассчитывается на базе недисконтированных расходов. Этот показатель применим для быстрой оценки при выборе альтернативных проектов, но он не учитывает фактора времени.

Например, проект с затратами в 100 млн. руб., приносящий ежегодно доходы по 20 млн. руб., имеет 5-летний срок окупаемости, так же как и проект с затратами в 100 млн. руб., который принесет доход в 1 млн. руб. в первый год и 99 млн. руб. – в пятый год.

Капитальные вложения.

Капиталообразующие инвестиции – это вложения в новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение и поддержание действующего производства, а также вложения средств в создание товарно-производственных запасов, прирост оборотных средств и нематериальных активов.

Капитальные вложения – составная часть капиталообразующих инвестиций. Они представляют собой затраты, направляемые на создание и воспроизводство основных фондов. Капитальные вложения являются необходимым условием существования предприятия. Пренебрегая ими, фирма может увеличить свои прибыли в краткосрочном периоде, но в долгосрочном периоде это приведет к потере прибыли, неспособности фирмы конкурировать на рынке.

В состав капитальных вложений входят: затраты на строительно-монтажные работы; затраты на приобретение основных фондов (станки, машины, оборудование); затраты на НИОКР, проектно-изыскательские работы и т.д.; инвестиции в трудовые ресурсы; прочие затраты.

Направления использования

Важнейшими направлениями использования капитальных вложений являются:

- 1) новое строительство, т.е. строительство новых предприятий на вновь осваиваемых площадях;
- 2) расширение действующих предприятий путем сооружения их вторых и последующих очередей, введения в строй дополнительных цехов и производств, расширение уже функционирующих основных и вспомогательных цехов;
- 3) реконструкция, т.е. осуществляемое в процессе деятельности предприятия частичное или полное переустройство производства без строительства новых или расширения действующих основных цехов. Вместе с тем к реконструкции относится расширение существующих и сооруженных новых объектов вспомогательного назначения, а также возведение новых цехов взамен ликвидированных;
- 4) техническое перевооружение действующего предприятия, т.е. повышение технического уровня отдельных участков производства и агрегатов путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации, процессов модернизации изношенного оборудования.

Выбор фирмой того или иного направления капитальных вложений зависит от целей, которые она преследует при осуществлении инвестиций. Однако чаще эффективнее осуществлять капитальные вложения на реконструкцию и техническое перевооружение действующего производства, что позволяет значительно сократить сроки ввода в действие производственных мощностей (как правило, отпадает необходимость сооружения вспомогательных цехов, коммуникаций, линий электропередачи систем водоснабжения), с относительно меньшими капитальными вложениями, чем при строительстве новых или расширении действующих предприятий. Окупаются такие затраты в среднем в три раза быстрее.

Необходимость капитальных вложений обусловлена долгосрочными прогнозами сбыта, которые определяют мощность и форму производственных процессов, в отдельных случаях на много лет. К примеру, сталелитейная и химическая отрасли содержат сложные капиталоемкие производственные процессы, поэтому существенное увеличение их основных производственных мощностей может быть осуществлено только за счет переоборудования существующих заводов или строительства новых. Естественно, решение о капитальных вложениях такого масштаба принимаются не часто.

Источники финансирования

Предприятие, производящее капиталовложение, обычно имеет несколько альтернативных возможностей финансирования, которые не исключают друг друга, и могут использоваться одновременно, что часто и происходит на практике. Наиболее важные источники инвестиций и их классификация представлены на рис. 3.1.

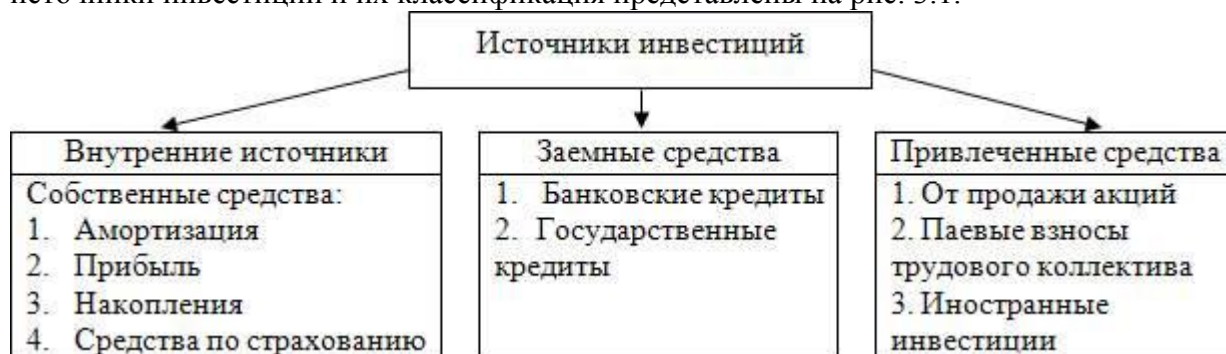


Рис. 3.1. Источники формирования капитальных вложений

Структура инвестиционных средств предприятия является важным показателем его финансовой активности.

Классической формой самофинансирования являются собственные средства предприятия в виде нераспределенной прибыли и амортизации, которые дополняются определенной долей эмиссии ценных бумаг и кредита, полученного с рынка ссудного капитала. Основным показателем уровня самофинансирования является коэффициент самофинансирования (K_c), который определяется следующим образом:

$$K_c = \frac{C_c}{B_a + П_c + З_c},$$

где C_c – собственные средства предприятия; B_a – бюджетные ассигнования; $П_c$ – привлеченные средства; $З_c$ – заемные средства.

Уровень самофинансирования считается высоким, если удельный вес собственных источников инвестиций достигает 60 и более процентов от общего объема финансирования инвестиционных затрат.

Амортизационные отчисления как источник инвестирования имеют большое значение. В современных условиях возникает необходимость постоянного обновления основных фондов, что заставляет предприятия производить ускоренное списание оборудования с целью образования накоплений для последующего вложения их в инновации. Вследствие этого амортизация приобретает собственные формы существования и движения и перестает быть выражением физического износа основного капитала: она в этом случае превращается в инструмент регулирования инвестиционной деятельности. Ускоренная амортизация осуществляется двумя способами. Первый заключается в искусственном сокращении нормативных сроков службы и соответствующем увеличении нормы амортизации. Второй способ характеризует возможность отдельных предприятий в течение ряда лет производить амортизационные отчисления в повышенном размере с понижением их в последующие годы. Кроме самофинансирования огромную роль играет такой мощный источник капитала, как рынок ценных бумаг, хотя в нашей стране он используется еще далеко не полностью. Кроме того, повышается роль заемных средств, особенно банковских кредитов.

Важную роль в определении источников инвестиций и их структуры играет деятельность государства. Посредством финансовой (налогово-амортизационной) и денежно-кредитной политики оно направляет инвестиционную активность в нужное русло – либо стимулирует ее, либо препятствует ей.

Эффективность портфельных инвестиций

Портфельные (финансовые) инвестиции – вложение средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными компаниями и государством.

Цели портфельных инвестиций

Стандартными целями инвестирования в ценные бумаги являются получение процента, сохранение капитала, обеспечение прироста капитала (на основе роста курсовой стоимости ценных бумаг). Если главным считается получение процента, то предпочтение может быть

отдано портфелям, состоящим из низколиквидных и высокорискованных ценных бумаг новых компаний, способных, однако, если удачно сложатся дела, принести высокие проценты. И наоборот, если наиболее важным для инвестора является обеспечение сохранности и приращения капитала, то в портфель будут включены ценные бумаги, обладающие большой ликвидностью, выпущенные известными компаниями или государством, с небольшими рисками и заранее ожидаемыми средними или небольшими процентными выплатами.

Для повышения эффективности финансовых вложений средств предприятия ценные бумаги анализируют с позиций их инвестиционного качества, т.е. оценивается, насколько конкретная ценная бумага ликвидна, низкорискованна при стабильной курсовой стоимости, способна приносить проценты, превышающие или находящиеся на уровне среднерыночного процента.

Риски финансовых инвестиций.

Финансовые инвестиции сопровождаются следующими видами рисков: капитальный риск (общий риск на все вложения в ценные бумаги, риск того, что инвестор не сможет их вернуть, не понеся потерь), селективный риск (риск неправильного выбора ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами бумаг, риск, связанный с неверной оценкой инвестиционных качеств ценных бумаг), риск ликвидности (риск, связанный с возможностью потерь при реализации ценной бумаги из-за изменения оценки ее качества), инфляционный риск (риск того, что при высокой инфляции доходы, получаемые инвесторами от ценных бумаг, обесценятся с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем вырастут), валютный риск (риск, связанный с вложениями в валютные ценные бумаги, обусловленный изменениями курса иностранной валюты) и ряд других видов.

Все риски инвестирования можно разделить на две группы:

1) риски общеэкономические, связанные с экономическим и политическим положением страны инвестора. Сюда входит вероятность правительственных жестких экономических мер, существенно ограничивающих или вовсе прекращающих право частной собственности, развитие неконтролируемых инфляционных процессов, возможность политических потрясений и другие форс-мажорные обстоятельства;

2) коммерческие риски, связанные с конкретным объектом инвестирования, в том числе возможность понижения курсовой стоимости; отсутствие прибыли и (или) дивидендов; в связи с несовершенным законодательством вероятность нечистоплотности и прямого мошенничества со стороны организаторов комиссии; банкротство фирмы или ликвидация объекта инвестирования и т.д. Для погашения таких рисков используется инвестиционный портфель.

Портфель ценных бумаг.

Главной целью формирования инвестиционного портфеля является максимально возможное взаимопогашение рисков, связанных с той или иной формой вложения капитала, обеспечивая, таким образом, надежность вклада и получение наибольшего гарантированного дохода.

Для создания портфеля ценных бумаг достаточно инвестировать денежные средства в какой-либо один вид финансовых активов. Но на практике такой тип портфеля встречается довольно редко; гораздо более распространен диверсифицированный портфель, т.е. портфель, состоящий из нескольких видов ценных бумаг.

Такой тип портфеля стал преобладающим благодаря своему свойству приносить стабильный положительный результат.

Можно выделить 3 основных свойства диверсифицированного портфеля:

1) Под диверсификацией понимается инвестирование средств в несколько видов активов.

2) Диверсифицированный портфель представляет собой комбинацию разнообразных ценных бумаг, составленную и управляемую инвестором.

3) Применение диверсифицированного портфельного подхода к инвестициям позволяет максимально снизить вероятность неполучения дохода.

Диверсификация портфеля снижает риск в инвестиционном деле, но не исключает его полностью. Последний остается в виде так называемого недиверсифицированного риска, который исходит из общего состояния экономики.

Важным моментом получения прибыли из инвестированных средств является успешное управление портфелем. Управление портфелем подразумевает искусство распоряжаться набором различных видов ценных бумаг, чтобы они не только сохраняли свою стоимость, но и приносили постоянный доход, не зависящий от каких-либо рисков.

Все составные части процесса управления, портфелем тесно связаны между собой; изменение какой-либо одной из них неизменно приведет к изменению остальных.

Как правило, выделяют два основных способа управления портфелями – активный и пассивный.

Активное управление характеризуется прогнозированием размера возможного дохода от инвестированных средств. Активная тактика предполагает, с одной стороны, пристальное отслеживание и приобретение высокоприбыльных ценных бумаг, а с другой – максимально быстрое избавление от низкоэффективных активов. Такой тактике соответствует метод активного управления, получивший название свопинг, что обозначает постоянный обмен ценных бумаг через финансовый рынок.

Суть пассивного управления состоит в создании хорошо диверсифицированных портфелей с заранее определенным уровнем риска и продолжительном удерживании портфелей в неизменном состоянии. Пассивные портфели характеризуются низким оборотом, минимальным уровнем расходов и низким уровнем специфического риска.

Выводы

Инвестиции – вложение капитала как внутри страны, так и за рубежом с целью получения прибыли (дохода) и положительного социального эффекта. Инвестиции могут быть в виде денежных средств, целевых банковских вкладов, паев, акций и других ценных бумаг, кредитов, займов, залогов, технологий, земли, зданий, сооружений, машин, оборудования, лицензий, товарных знаков, любого другого имущества или имущественных прав, интеллектуальных ценностей.

Инвестиционная деятельность – совокупность практических действий по реализации инвестиций. Она может осуществляться за счет собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов предприятия, а также заемных и привлеченных финансовых средств инвесторов, инвестиционных ассигнований из государственного бюджета, иностранных инвестиций.

Инвестиционная деятельность может быть в виде капиталообразующих и финансовых инвестиций. Капиталообразующие инвестиции предполагают увеличение производственных материальных и нематериальных активов предприятия. Инвестиции, направляемые на создание и воспроизводство основных фондов, имеющие обычно долгосрочный характер, называют капитальными вложениями. Финансовые (портфельные) инвестиции – помещение средств в финансовые активы предприятия в виде акций, облигаций и других ценных бумаг. Прежде чем осуществлять инвестиции, предприятию необходимо провести комплексный анализ проекта, включающий технический, коммерческий, институциональный, социальный, финансовый, экономический анализы, а также анализ окружающей среды.

Осуществление портфельных (финансовых) инвестиций предполагает анализ рисков инвестирования и доходности ценных бумаг. Главной целью формирования инвестиционного портфеля является максимально возможное взаимопогашение рисков, связанных с той или иной формой вложения капитала, что обеспечивает надежность вклада и получение наибольшего гарантированного дохода.

4.3. Лабораторные работы.

Учебным планом не предусмотрено.

4.4. Практические занятия.

Учебным планом не предусмотрено.

4.5. Контрольные мероприятия: курсовой проект (курсовая работа), контрольная работа, РГР, реферат.

Учебным планом не предусмотрено.

5. МАТРИЦА СООТНЕСЕНИЯ РАЗДЕЛОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ К ФОРМИРУЕМЫМ В НИХ КОМПЕТЕНЦИЯМ И ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<i>№, наименование разделов дисциплины</i>	<i>Кол-во часов</i>	<i>Компетенции</i>	<i>Σ комп.</i>	<i>t_{ср}, час</i>	<i>Вид учебных занятий</i>	<i>Оценка результатов</i>
		<i>ОК</i>				
		<i>4</i>				
1	2	3	5	6	7	8
1. Основы экономической теории.	36	+	1	36	Лк, СР	экзамен
2. Рыночные структуры.	34	+	1	34	Лк, СР	экзамен
3. Рынок капитала.	38			38	Лк, СР	экзамен
всего часов	108	108	1	108		

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1) Маховикова, Г. А. Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. А. Маховикова, Г. М. Гукасян, В. В. Амосова. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2016. - 443с.

2) Козырев, В.М. Экономическая теория: учебник/ В.М. Козырев. - М.: Логос, 2015. - 350 с.: табл., граф. [Электронный ресурс].

URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438451>

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

№	Наименование издания	Вид занятия	Количество экземпляров в библиотеке, шт.	Обеспеченность, (экз./ чел.)
1	2	3	4	5
Основная литература				
1.	Экономическая теория: учебник / под ред. Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 527с. [Электронный ресурс]. URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446485	Лк	ЭР	1
2.	Экономическая теория: учебник для бакалавров/ Под ред. В. Ф. Максимовой. - М.: Юрайт, 2014. - 580 с. - (Бакалавр. Углубленный курс).	Лк	20	1
3.	Алферова, Л.А. Экономическая теория : учебное пособие / Л.А. Алферова. - Томск : Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2012. - Ч. 1. Микроэкономика. - 249 с. [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=208960	Лк	ЭР	1
4.	Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. А.А. Аузан ; Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Экономический факультет. - 2-е изд. - Москва : ИНФРА-М, 2011. - 447 с. [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278130	Лк	ЭР	1
Дополнительная литература				
5.	Маховикова, Г. А. Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. А. Маховикова, Г. М. Гукасян, В. В. Амосова. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2016. - 443с.	Лк СР	15	1
6.	Козырев, В.М. Экономическая теория: учебник/ В.М. Козырев. - М.: Логос, 2015. - 350 с.: табл., граф. [Электронный ресурс]. URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438451	СР	ЭР	1

8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО - ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Электронный каталог библиотеки БрГУ
http://irbis.brstu.ru/CGI/irbis64r_15/cgiirbis_64.exe?LNG=&C21COM=F&I21DBN=BOOK&P21DBN=BOOK&S21CNR=&Z21ID=.
2. Электронная библиотека БрГУ <http://ecat.brstu.ru/catalog>.
3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online»
<http://biblioclub.ru>.
4. Электронно-библиотечная система «Издательство «Лань» <http://e.lanbook.com>.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Работа на лекциях: ведение конспекта лекционного материала для успешного использования его при подготовке к экзамену, закрепления и расширения теоретических знаний. После проработки лекционного материала обучающийся должен четко владеть следующими аспектами по каждой лекции:

- знать тему;
- четко представлять план лекции;
- уметь выделять основное, главное;
- усвоить значение примеров и иллюстраций.

Самостоятельная работа по экономической теории выполняет функцию закрепления, повторения изученного материала. Выполнение самостоятельной работы способствует углублению знаний и более успешному формированию умений и навыков, связанных с изучением конкретных тем.

Характер самостоятельной работы: подготовка устных сообщений по темам в рамках лекционного материала. Выполнение заданий по самостоятельной работе развивает способности самостоятельно работать с информацией, используя учебную и научную литературу. Самостоятельная работа дисциплинирует обучающихся, развивает произвольное внимание и совершенствует навыки целесообразного восприятия.

Всё это позволяет обучающимся приобрести навыки профессионального мастерства, самостоятельно подбирать информационные источники, формулировать основные экономические стратегии, управлять новой информацией и знаниями, эффективно и толерантно взаимодействовать со специалистами из других областей, находить оптимальное маркетинговое решение в рыночной среде.

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Microsoft Imagine Premium (ОС Windows 7 Professional);
2. Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN No Level;
3. Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Расширенный Russian Edition. 1000-1499 Node 1 year Educational Renewal License;

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

<i>Вид занятия</i>	<i>Наименование аудитории</i>	<i>Перечень основного оборудования</i>	<i>№</i>
1	2	3	4
Лк	Лекционная аудитория (мультимедийный класс)	Интерактивная доска	№ 1- № 9
СР	ЧЗ-1	-	-

--	--	--	--

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

1. Описание фонда оценочных средств (паспорт)

№ компетенции	Элемент компетенции	Раздел	Тема	ФОС
ОК-4	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	1. Основы экономической теории.	1.1. Базовые понятия экономической теории; 1.2. Экономическая система: сущность, признаки, типы; 1.3. Основные теории спроса и предложения.	Вопросы к экзамену 1.1. – 1.18.
		2. Рыночные структуры.	2.1. Поведение фирмы на рынке совершенной конкуренции; 2.2. Поведение фирмы в условиях монополии; 2.3. Поведение фирмы в условиях олигополии.	Вопросы к экзамену 1.19 – 1.37
		3. Рынок капитала.	3.1. Капитал как фактор производства: сущность, особенности; 3.2. Цена спроса и цена предложения капитальных ресурсов; 3.3. Предельная эффективность инвестиций.	Вопросы к экзамену 1.38-1.45

2. Экзаменационные вопросы.

№ п/п	Компетенции		ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ	№ и наименование раздела
	Код	Определение		
1	2	3	4	5
1.	ОК-4	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности.	1.1. Предмет экономической теории и его особенности. 1.2. Методы изучения экономических явлений. 1.3. Функции экономической теории. Экономическая политика. 1.4. Экономика как хозяйственная система. 1.5. Экономические ресурсы и их виды. 1.6. Модели экономических систем. 1.7. Плановая экономика. 1.8. Смешанная экономика. 1.9. Собственность как экономическая категория.	1. Основы экономической теории.

		1.10. Потребности, их виды и роль в экономике. 1.11. Блага, их свойства и виды. 1.12. Собственность как экономическая система. 1.13. Формы и виды собственности 1.14. Экономическая свобода, формы проявления и роль в экономике 1.15. Форма общественного производства. Натуральное и товарное производство. 1.16. Товар и его свойства. 1.17. Происхождение, сущность и функции денег. 1.18. Виды денег. 1.19. Условия возникновения рынка, его понятие и функции 1.20. Субъекты и объекты рынка. 1.21. Кругооборот товарных и денежных потоков 1.22. Формы и типы рынков. 1.23. Совершенная и несовершенная конкуренция. 1.24. Инфраструктура рынка, ее основные элементы. 1.25. Понятие, основные черты и задачи переходной экономики. 1.26. Спрос и регулирующие его факторы. Закон спроса. 1.27. Предложение и его характеристика. Закон предложения. 1.28. Рыночное равновесие. 1.29. Издержки производства: сущность и их классификация. 1.30. Себестоимость продукции (работ, услуг). 1.31. Доход и прибыль. 1.32. Экономическая несостоятельность, банкротство. 1.33. Понятие конкуренции, ее роль и типы. 1.34. Понятие и признаки совершенной конкуренции. 1.35. Понятие, виды и характерные черты олигополии. 1.36. Характеристика моделей олигополии. 1.37. Модель рынка монополистической конкуренции и ее характерные признаки. 1.38. Кругооборот и оборот капитала. 1.39. Основной и оборотный капитал,	2. Рыночные структуры. 3. Рынок капитала.
--	--	--	---

		его функции в рыночной экономике. 1.40. Ценовая и неценовая эффективность предложения. 1.41. Взаимосвязь производительных сил и производственных отношений. 1.42. Процент как факторный доход и равновесная цена. Номинальная и реальная процентная ставка. 1.43. Источники привлечения капитала на уровне государства и предприятий. 1.44. Понятие инвестиций и инвестиционное проектирование. 1.45. Национальная экономика: понятие, основные задачи.	
--	--	---	--

3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели	Оценка	Критерии
Знать: ОК-4: основные понятия, категории и инструменты экономической теории, ее цели и принципы; Уметь: ОК-4: использовать экономический инструментарий для анализа внутренней и внешней среды организации; Владеть: ОК-4: основами экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности.	отлично	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он демонстрирует полное освоение фундаментальных основ экономической теории, владеет профессиональной терминологией и понятийным аппаратом экономической науки, понимает сущность и значение экономических процессов в развитии современного общества.
	хорошо	Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если в усвоении учебного материала им допущены небольшие пробелы, не искажившие содержание ответа; допущены один – два недочета.
	удовлетворительно	Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если в его ответе содержание теоретического материала раскрыто неполно, но показано общее понимание фундаментальных основ экономической теории и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов преподавателя.
	неудовлетворительно	обучающийся демонстрирует полное отсутствие знаний основных понятий и фундаментальных основ экономической теории.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности

Изучение дисциплины «Экономическая теория» основывается на формировании у будущих специалистов знаний фундаментальных основ экономической теории, способности понимания и значения экономических процессов в развитии современного общества.

В ходе освоения раздела 1 – Основы экономической теории– обучающиеся должны изучить понятийный аппарат, функции и методы экономической теории применительно к анализу фактов хозяйственной жизни.

В ходе освоения раздела 2 – Рыночные структуры – обучающиеся должны научиться выявлять принципы конкурентноспособности продукции фирмы, функционирующих в разных рыночных структурах, знать типы рыночных структур и особенности принятия решения фирмой на рынках с разной степенью конкуренции.

В ходе освоения раздела 3 – Рынок капитала - обучающиеся должны изучить сущность капитала и его особенности, предельную эффективность инвестиций, правила принятия инвестиционного решения.

При подготовке к экзамену рекомендуется особое внимание уделить следующим вопросам:

ключевые понятия: функции экономической теории, методы экономической теории, капитал, инвестиции, рыночные структуры, монополия, олигополия, совершенная конкуренция.

Закрепление всех вопросов при подготовке к экзамену требует основательной самостоятельной подготовки. Основной целью самостоятельной работы обучающихся является обучение навыкам работы с научно-теоретической литературой и практическими материалами, которые необходимы для углубленного изучения дисциплины. Самостоятельная работа проводится для того, чтобы обучающийся умел самостоятельно изучать, анализировать, перерабатывать и излагать изученный материал. Учитывая значимость самостоятельной работы, литература, вопросы для самопроверки - в разделах «Практическая работа» и «Фонд оценочных средств».

Работа с литературой является обязательной. При этом приветствуется привлечение дополнительных источников из Интернета. В случае возникновения определенных вопросов, обучающийся может обратиться к преподавателю за консультацией во время индивидуальных консультаций.

Предусмотрено проведение аудиторных занятий в виде лекций в сочетании с внеаудиторной работой.

АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
Экономическая теория

1. Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является: использование аппарата понятий и категорий экономической науки в профессиональной деятельности.

Задачей изучения дисциплины является: изучение функций и методов экономической теории. Выявление принципов конкурентноспособности продукции фирм, функционирующих в разных рыночных структурах.

2. Структура дисциплины

2.1 Распределение трудоемкости по отдельным видам учебных занятий, включая самостоятельную работу: Лк-34 час., СР – 74 час.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 144 часа, 4 зачетных единицы.

2.2 Основные разделы дисциплины:

- 1 – Основы экономической теории;
- 2 – Рыночные структуры;
- 3 - Рынок капитала.

3. Планируемые результаты обучения (перечень компетенций)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОК – 4 - способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности.

4. Вид промежуточной аттестации: экзамен.

*Протокол о дополнениях и изменениях в рабочей программе
на 20___-20___ учебный год*

1. В рабочую программу по дисциплине вносятся следующие дополнения:

2. В рабочую программу по дисциплине вносятся следующие изменения:

Протокол заседания кафедры иностранных языков №___ от «___» _____ 20___ г.,

Заведующий кафедрой _____

(подпись)

(Ф.И.О.)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Описание фонда оценочных средств (паспорт)

№ компетенции	Элемент компетенции	Раздел	Тема	ФОС
ОК-4	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности.	1. Основы экономической теории.	1.1. Базовые понятия экономической теории; 1.2. Экономическая система: сущность, признаки, типы; 1.3. Основные теории спроса и предложения.	Тестовое задание № 1 (20 заданий)
		2. Рыночные структуры.	2.1. Поведение фирмы на рынке совершенной конкуренции; 2.2. Поведение фирмы в условиях монополии; 2.3. Поведение фирмы в условиях олигополии.	Контрольные вопросы для собеседования (16 вопросов)
		3. Рынок капитала.	3.1. Капитал как фактор производства: сущность, особенности; 3.2. Цена спроса и цена предложения капитальных ресурсов; 3.3. Предельная эффективность инвестиций.	Тестовое задание № 2 (20 заданий)

Тестовое задание № 1.

1. Какое из этих положений не имеет отношения к определению предмета теоретической экономики?

- А) эффективное использование ресурсов;
- В) неограниченные производственные ресурсы;**
- С) максимальное удовлетворение потребностей;
- Д) материальные и духовные потребности;
- Е) редкость блага.

2. В каком из перечисленных случаев изучение теоретической экономики не имеет практического значения?

- А) каждый человек испытывает влияние экономики и сам воздействует на нее;**
- В) каждый человек зарабатывает деньги, используя свои знания и опыт о тех или иных сферах деятельности. Теоретическая экономика учит студентов «умению жить»;
- С) каждый человек сталкивается с политическими проблемами, многие из которых связаны с экономикой;
- Д) каждый, кто разбирается в принципах функционирования экономики, способен лучше решать собственные экономические проблемы.

3. Экономическая теория:

- А) Пригодна для изучения всех экономических систем;**
- В) Пригодна только для изучения капиталистической системы хозяйствования;
- С) Не может быть полезной при изучении экономических отношений, свойственных социализму;
- Д) Верны ответы В и С;
- Е) Пригодна для изучения доиндустриальных систем.

4. Макроэкономика определяется как область экономической теории, которая изучает:

- А) процессы, происходящие в национальной экономике, взятой в целом;**
- В) роль государства в экономике;
- С) глобальные проблемы экономического развития человечества;
- Д) те же проблемы, что и политическая экономия в первоначальном значении этого термина;
- Е) правильные ответы С) и D);

5. Какое из приведенных ниже высказываний является правильным:

- А) Экономические законы действуют объективно, но люди должны изучать их и использовать их в практической деятельности;**
- В) Экономические законы действуют по воле людей, люди устанавливают их;
- С) Экономические законы действуют сами по себе, независимо от воли и желаний людей;
- Д) Экономические законы то же самое, что и юридические законы;
- Е) Верны ответы В и D.

6. Что такое экономические законы:

- А) Существенные внутренние, устойчивые причинно-следственные связи в производственных отношениях;**
- В) Формализованные представления об экономических явлениях;
- С) Научные абстракции, позволяющие определить существенные стороны экономических явлений;
- Д) Статьи уголовного и гражданского кодексов, которые регулируют экономические отношения, экономическую деятельность;
- Е) Юридические законы.

7. Что такое экономические категории:

- А) упрощенные утверждения;
- В) субъективные оценки понятий;
- С) научные абстракции, выражающие те или иные стороны производственных отношений;
- Д) причинно-следственные связи;
- Е) формализованные представления об экономических явлениях**

8. Экономика эффективна, если в ней достигнуты:

- А) полная занятость;
- В) полное использование производственных ресурсов;
- С) или полная занятость, или полное использование остальных ресурсов;
- Д) и полная занятость, и полное использование других производственных ресурсов;**
- Е) все вышеперечисленное неверно

9. Если экономический рост способствует справедливому распределению дохода, то эти две макроэкономические цели:

- А) логически связаны друг с другом;
- В) противоречат друг другу;**
- С) дополняют друг друга;
- Д) взаимоисключают друг друга;
- Е) все вышеперечисленное неверно.

- 10. Какова экономическая цель, если общество стремится минимизировать издержки и максимизировать отдачу от ограниченных производственных ресурсов?**
А) достижение полной занятости;
В) поддержание экономического роста;
С) экономическая безопасность;
Д) экономическая эффективность;
Е) все вышеперечисленное неверно.
- 11. Фундаментальные экономические вопросы «что, как и для кого производить», решаются на микро- и макроуровне. Какой из этих вопросов может решаться только на макроэкономическом уровне.**
А) что производится?
В) с каким уровнем инфляции мы столкнемся?
С) сколько товаров и услуг будет произведено?
Д) кто будет производить товары и услуги?
Е) для кого будут производиться товары и услуги?
- 12. Выберите функцию, не имеющую отношение к функциям экономической теории:**
А) Познавательная;
В) Практическая;
С) Методологическая;
Д) Посредническая;
Е) Критическая.
- 13. Проблема «что производить»:**
А) может стоять только перед частным предпринимателем, но не перед обществом;
В) может рассматриваться как проблема выбора точки на ЛПВ;
С) изучается на основе действия закона убывающей производительности факторов производства;
Д) возникает только в условиях острого дефицита ресурсов;
Е) нет правильного ответа.
- 14. Редкость — это:**
А) Характеристика только индустриальных систем;
В) Концепция, отражающая невозможность полного удовлетворения человеческих потребностей;
С) Характеристика только доиндустриальных систем;
Д) Эффективность;
Е) Платежеспособный спрос.
- 15. Установите, в какой из следующих ниже троек экономических ресурсов представлены примеры только факторов производства:**
А) счет в банке, хозяин магазина, сера;
В) банкир, нефть, трактор;
С) геолог, станок, деньги;
Д) облигации, уголь, бригадир;
Е) деньги, технолог, газ.
- 16. Эффективное функционирование экономической системы на графике производственных возможностей отражает:**
А) Любая точка, лежащая на кривой производственных возможностей;
В) Точка, лежащая ниже кривой производственных возможностей;
С) Точка, лежащая выше кривой производственных возможностей;
Д) Точка, лежащая на кривой производственных возможностей и равно удаленная от обеих осей;
Е) Правильные ответы А и D.
- 17. Для студентов альтернативную ценность обучения в университете отражает:**
А) Максимальный заработок, который можно получать работая;
В) Размер стипендии;
С) Затраты государства на образование среднестатистического специалиста;

Д) Затраты родителей на содержание студента;

Е) Затраты времени молодого человека на обучение;

18. Какая из ниже приведенных характеристик неверна по отношению к экономическому благу:

А) Является только результатом производства;

В) Может удовлетворять потребности людей;

С) Является недостаточным для удовлетворения потребностей всех людей;

Д) Не является даровым: чтобы иметь экономическое благо, надо отказаться от другого экономического блага;

Е) Правильные ответы В, С.

19. Ограниченность- это проблема, которая:

А) Существует только в бедных странах;

В) Есть только у бедных людей;

С) Есть у всех людей и обществ;

Д) Никогда не возникает у богатых людей;

Е) Никогда не возникает в богатых странах.

20. Стремление индивидуума получить максимальный результат при минимальных затратах – это поведение человека:

А) Рациональное;

В) Нерациональное;

С) Иждивенческое;

Д) Потребительское;

Е) Общественное.

Тестовое задание № 2.

1. Факторным доходом для владельца автомастерской является:

1) оплата услуг по доставке оборудования

2) рента от земли, сдаваемой в аренду под автомастерскую

3) заработная плата, выплачиваемая работникам автомастерской

4) оплата за ремонт, получаемая от владельца автомобиля

2. Фирма осуществляет производство и установку пластиковых окон. К капиталу как фактору производства фирмы относится:

1) штат мастеров по установке окон

2) связи с клиентами фирмы

3) администрация фирмы

4) оборудование для производства окон

3. Гражданин сдаёт принадлежащий ему участок земли в аренду фермерскому хозяйству. Как называется доход гражданина от распоряжения этой недвижимостью?

1) капитал

2) прибыль

3) рента

4) процент

4. Агрокомбинат выращивает в теплицах овощи и зелень. К капиталу фирмы относятся:

1) работники теплиц

2) оборудование теплиц

3) земля под теплицами

4) руководство агрокомбината

5. Экономические ресурсы, непосредственно задействованные в создании конкретного товара или услуги, называют:

1) даровыми благами

2) факторами производства

3) спросом и предложением

4) материальными потребностями

6. Терпящая убытки фирма привлекла талантливого кризис-менеджера, который за год смог вывести её из кризисного состояния. Какой фактор производства был использован фирмой в первую очередь?

- 1) информация
- 2) капитал
- 3) земля и природные ресурсы
- 4) предпринимательские способности

7. Гражданин вложил часть своих денежных сбережений в акции сберегательного банка. Что будет получать гражданин в виде дохода?

- 1) ренты
- 2) процент
- 3) вексель
- 4) дивиденд

8. Все экономические ресурсы, непосредственно задействованные в создании конкретного товара или услуги, называют

- 1) физическим капиталом
- 2) факторами производства
- 3) природными ресурсами
- 4) спросом и предложением

9. Под дифференциальной рентой I понимается доход, получаемый:

- 1) с наилучших участков земли;
- 2) со средних участков земли;
- 3) с худших участков земли;
- 4) все ответы верны.

10. Трактор, приобретённый фермерским хозяйством для сельскохозяйственных работ, относится к такому фактору производства, как

- 1) земля
- 2) капитал
- 3) труд
- 4) предпринимательство

11. Фирма «Модница» занимается пошивом стильной женской одежды. Модели, разработанные фирмой, демонстрировались на неделе мод в Астане и были отмечены дипломами жюри. Что (кто) на примере фирмы соответствует такому фактору производства, как труд?

- 1) ткани, закупленные на аукционе
- 2) оборудование пошивочного цеха
- 3) закройщики, швеи, модельеры
- 4) арендованное фирмой здание

12. Используемые в процессе производства станки и промышленное оборудование, производственные здания, сооружения, комплектующие и расходные материалы, технологии относятся к такому фактору производства

- 1) капитал
- 2) рента
- 3) менеджмент
- 4) земля

13. Доход, получаемый собственником от денежных сбережений, - это:

- 1) прибыль
- 2) банковский процент по вкладу
- 3) рента
- 4) акциз

14. Понятие «факторы производства» используется для обозначения:

- 1) особенностей потребительского спроса
- 2) ресурсов, используемых в процессе создания благ
- 3) показателей качества продукции

4) неограниченных производственных ресурсов

15. К числу факторов производства относится:

- 1) труд
- 2) потребности
- 3) кредит
- 4) субсидия

16. Фирма занимается строительством загородных домов. Что относится к капиталу фирмы?

- 1) закупленные для строительства домов материалы
- 2) заработная плата сотрудников фирмы
- 3) чистый доход фирмы
- 4) арендуемое под офис фирмы помещение

17. Анна Фёдоровна разместила свои сбережения на банковском депозите. Доход Анны Фёдоровны от этого вложения:

- 1) дивиденды
- 2) процент по кредиту
- 3) зарплата
- 4) процент по вкладу

18. Под абсолютной рентой понимается доход, получаемый:

- 1) с наилучших участков земли;
- 2) со средних участков земли;
- 3) с худших участков земли;
- 4) все ответы верны.

19. Общество с ограниченной ответственностью организовало добычу и разлив артезианской воды. К какому фактору производства можно отнести воду?

- 1) земля
- 2) капитал
- 3) труд
- 4) предпринимательство

20. Основным видом дохода от использования такого фактора производства, как предпринимательской способности является:

- 1) заработная плата;
- 2) прибыль;
- 3) рента;
- 4) процент.

Контрольные вопросы для собеседования:

- 1) Совершенная конкуренция.
- 2) Равновесие конкурентной фирмы в коротком и долгом периодах.
- 3) Условия максимизации прибыли при совершенной конкуренции.
- 4) Монополия.
- 5) Монопольная власть и ущерб, причиняемый монополией.
- 6) Условия максимизации прибыли при монополии.
- 7) Естественная монополия и ее регулирование.
- 8) Монополистическая конкуренция.
- 9) Олигополия.
- 10) Модели олигополии.
- 11) Модель дуополии Курно.
- 12) Совершенная конкуренция на рынках ресурсов.
- 13) Рыночный спрос и отраслевой спрос на ресурсы.
- 14) Рыночное предложение и отраслевое предложение ресурсов.
- 15) Равновесие на рынке труда в модели совершенной конкуренции.
- 16) Экономическая рента.

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели	Оценка	Критерии
Знать: ОК-4: основные понятия, категории и инструменты экономической теории, ее цели и принципы; Уметь: ОК-4: использовать экономический инструментарий для анализа внутренней и внешней среды организации; Владеть: ОК-4: основами экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности.	зачтено	оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если вопросы раскрыты без существенных ошибок, продемонстрировано усвоение ранее изученных вопросов и сформированность компетенций. Допускаются незначительные ошибки.
	не зачтено	оценка «не зачтено» выставляется, если не раскрыто основное содержание учебного материала; обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; допущены ошибки в определении понятий, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов преподавателя; не сформированы компетенции, умения и навыки.

Программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по специальности 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства от 11.08.2016 г. № 1022

для набора 2013 года: и учебным планом ФГБОУ ВО «БрГУ» для заочной формы обучения от «03» июля 2018г. № 413;

для набора 2014 года: и учебными планами ФГБОУ ВО «БрГУ» для очной формы обучения от «03» июля 2018г. № 413; для заочной формы обучения от «03» июля 2018г. № 413;

для набора 2015 года: и учебными планами ФГБОУ ВО «БрГУ» для очной формы обучения от «03» июля 2018г. № 413; для заочной формы обучения от «03» июля 2018г. № 413;

для набора 2016 года: и учебным планом ФГБОУ ВО «БрГУ» для заочной формы обучения от «03» июля 2018г. № 413;

для набора 2017 года: и учебными планами ФГБОУ ВО «БрГУ» для очной формы обучения от «03» июля 2018г. № 413, для заочной формы обучения от «03» июля 2018г. № 413;

для набора 2018 года: и учебными планами ФГБОУ ВО «БрГУ» для очной формы обучения от «03» июля 2018г. № 413, для заочной формы обучения от «03» июля 2018г. № 413.

Программу составил:

Герасимов Сергей Николаевич, к.тех.н., доцент

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры СДМ
от «__» декабря 201__ г., протокол № __

И.о. заведующего кафедрой СДМ

К.Н. Фигура

СОГЛАСОВАНО:

И.о. заведующего кафедрой СДМ

К.Н. Фигура

Директор библиотеки

Т.Ф. Сотник

Рабочая программа одобрена методической комиссией МФ
от «__» декабря 201__ г., протокол № __

Председатель методической комиссии МФ

Г.Н. Плеханов

СОГЛАСОВАНО:

Начальник
учебно-методического управления

Г.П. Нежевец

Регистрационный № _____