

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачева» в г.Белово
(филиал КузГТУ в г.Белово)

Кафедра экономической безопасности и менеджмента

ЭКОНОМИКА

Методические указания к самостоятельной работе
для обучающихся направления 20.03.01 «Техносферная безопасность»
профиль 01 «Безопасность технологических процессов и производств»
очной формы обучения в качестве электронного учебного пособия

Составитель:

к.т.н., доцент Е.В. Ельцова

Рассмотрены на заседании кафедры

Протокол № 4 от 15.12.2020 г.

Рекомендованы к печати

учебно-методическим советом

филиала КузГТУ в г. Белово

Протокол № 5 от 17.12.2020 г.

Содержание

1	Структура и содержание методических указаний	3
2	Консультации по наиболее актуальным вопросам	4
3	Практические задания для самостоятельной работы	29
	Список использованных источников и литературы	32

1 Структура и содержание методических указаний

Микро- и макроэкономические процессы тесно взаимосвязаны. Макроэкономические решения оказывают воздействие на развитие фирм через сбережения, потребительские расходы, инвестиции. Решить проблемы макроэкономики с позиций микроэкономического анализа невозможно. Тем не менее, при исследовании макроэкономики исследователи не переходят к совершенно новому предмету исследования: проблема выбора и экономическое поведение людей остаются в центре внимания.

Комплекс практических заданий курса, выполняемых обучающимися самостоятельно и в полном объеме, дает им необходимый теоретический фундамент, формирует экономическое мышление и общую экономическую культуру, позволяет понять суть тех процессов, которые происходят сегодня в российской экономике.

Освоение дисциплины направлено на формирование: общекультурных компетенций: **ОК-14** – владеть способностью использовать организационно-управленческие навыки в профессиональной и социальной деятельности;

общепрофессиональных компетенций: **ОПК-2** – владеть способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов профессиональной деятельности; профессиональных компетенций: **ПК-12** – владеть способностью применять действующие нормативные правовые акты для решения задач обеспечения безопасности объектов защиты.

Результаты обучения по дисциплине определяются индикаторами достижения компетенций, в рамках которой обучающийся должен знать: ключевые категории рыночной экономики и механизмы ее функционирования; принципы, мотивы и модели поведения покупателей и фирм на рынке; основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микроуровне; мотивы поведения хозяйствующих субъектов; проблемы макроэкономического равновесия, природу, причины и последствия инфляции, безработицы и экономических спадов; сущность и механизмы фискальной и денежно-кредитной политики государства; причины и последствия промышленного развития; сущность и механизмы промышленной политики государства.

Уметь: применять понятия, положения и выводы экономической науки к анализу конкретных экономических ситуаций; на основе стандартных теоретических моделей прогнозировать поведение хозяйствующих субъектов с целью принятия эффективных управленческих решений; проводить анализ и оценку показателей, характеризующих деятельность предприятия (издержки, выручку и прибыль), с учетом критериев социально-экономической эффективности; анализировать систему показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, на их соответствие действующим нормативным актам; оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организации; выявлять проблемы макроэкономического регулирования в области обеспечения безопасности объектов защиты.

Владеть: навыками поиска информации по полученному заданию, сбора, анализа данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; основными навыками сбора, обобщения и анализа экономической информации для изучения процессов и явлений в области экономической деятельности предприятий; навыками использования в организации хозяйственной деятельности действующих нормативно-правовых актов для решения задач обеспечения безопасности объектов защиты; основами анализа макроэкономических проблем и экономической политики государства; навыками использования в организации хозяйственной деятельности действующего нормативно-правовых актов для решения задач обеспечения безопасности объектов защиты.

Важнейшее место в изучении дисциплины отводится самостоятельной работе. Данные методические указания используются обучающимися при самостоятельном

изучении курса экономики. Они содержат консультации по наиболее сложным вопросам курса (2 раздел МУ), а также собственно сами задания для самостоятельной работы.

Практические задания посвящены рассмотрению рыночного механизма, спроса, предложения и их взаимодействия, конкуренции и ее современным формам, а также поведения потребителей и фирм в рыночной экономике. Также в них нашли отражение материалы, нацеливающие будущего бакалавра на анализ различных рыночных структур, проблем монополизма, изучение особенностей функционирования рынка ресурсов – труда, капитала и земли. Комплекс заданий дисциплины, выполняемых обучающимся самостоятельно и в полном объеме, даст необходимый теоретический фундамент, способный сформировать экономическое мышление и общую экономическую культуру.

Самостоятельная работа обучающихся заключается в проработке представленных заданий и размещение ответов в ЭОС Moodle. Требования к оформлению: текстовый документ, выравнивание по ширине, интервал 1,5, шрифт Arial, размер шрифта 14..

Критерии оценивания самостоятельной работы:

1) Оценка «Отлично». Выполнен заданный объем работы, ответ обучающегося полный и правильный. Он способен обобщить материал, сделать собственные выводы, выразить свое мнение, привести иллюстрирующие примеры.

2) Оценка «Хорошо». Выполнено 75% работы, ответ обучающегося правильный, но неполный. Не приведены иллюстрирующие примеры, обобщающее мнение недостаточно четко выражено.

3) Оценка «Удовлетворительно». Выполнено 50% работы, ответ правилен в основных моментах, нет иллюстрирующих примеров, нет собственного мнения обучающегося, есть ошибки в деталях и/или они просто отсутствуют.

4) Оценка «Неудовлетворительно». Выполнено менее 50% работы, в ответе существенные ошибки в основных аспектах темы.

Максимальная оценка – «Отлично».

2 Консультации по наиболее актуальным вопросам

Раздел 1. Микроэкономика

1. Почему современная рыночная экономика представляет собой синтез рынка и государственного регулирования? Насколько это регулирование необходимо?

Рыночная экономика – сложный и постоянно развивающийся механизм, представляющий саморегулирующуюся и саморазвивающуюся систему. Мировой опыт и практика убеждают, что важным элементом рыночной экономики является существование и взаимодействие больших, средних и малых предприятий. Развитие предпринимательства создаёт предпосылки для ускоренного экономического роста, способствует диверсификации производства и насыщению местных рынков. Но оно не может компенсировать издержки рыночной экономики, к числу которых следует отнести безработицу, конъюнктурные колебания производства, кризисные явления. Рынок не гарантирует реализацию социально-экономического права человека на достойное существование независимо от форм и результатов экономической деятельности. То, что справедливо с рыночной точки зрения, не всегда приемлемо с позиции социальной. Общество понимает необходимость поддержки престарелых, многодетных, одиноких матерей, инвалидов. Понятно, что решить проблему перераспределения только через рынок, путем регулирования цен невозможно, для этого нужны коллективные усилия общества, которые организует правительство. Рыночный механизм не может самостоятельно обеспечить производство общественных товаров, которые существуют для всех, в том числе и для неимущих. Речь идет о товарах и услугах коллективного пользования, в потреблении которых участвуют все члены общества. Это оборона, охрана

общественного порядка, государственное управление, энергетическая система и т.д. Рынок не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов, не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству, например рыбных богатств мирового океана. В условиях рыночных отношений не решается проблема воспроизводства рабочей силы, как с точки зрения её численности, так и квалификационного уровня. С помощью только рыночного механизма невозможны глубокие структурные изменения производства, стратегические прорывы в области науки и техники, организация денежного обращения, решения региональных и межгосударственных проблем.

Из этого следует, что рыночной экономике присущи несовершенства рыночного механизма, для устранения которых необходимо активное вмешательство государства в экономические процессы.

Государственное вмешательство в экономику оправдано с экономической точки зрения в силу несостоятельности рынка по многим вопросам. «Провалы» рынка наблюдаются при решении проблем конкуренции, которые являются ключевыми для эффективного распределения ограниченных ресурсов. Меры, запрещающие монополию, активная поддержка малого и среднего бизнеса, сохранение высокой степени конкуренции должны носить регулярный и эффективный характер.

Без государственного вмешательства невозможно и развитие самой рыночной системы в целом. Государство вовлекается в рыночную экономику с целью поддержания экономической стабильности, макроэкономического равновесия, сглаживания циклических спадов и подъемов в развитии экономики. Оно берет на себя обеспечение правовой основы и социального климата, содействующих эффективному функционированию рыночной системы.

Вмешательство государства в воспроизводственный процесс было характерно на всех этапах развития рыночной экономики. На более ранних этапах оно было минимальным и сводилось к обеспечению финансового контроля за выявлением и учетом государственных доходов, расходованием бюджетных средств; охраны правопорядка и занятости; нормативных отношений с другими государствами; организации национальной обороны.

Однако по мере развития рынка появляется свойственная ему тенденция к монополизации. Ничем не ограниченное рыночное распределение приводит к резкой дифференциации доходов, к росту безработицы. Происходящие процессы не устраивают большинство населения и чреватые серьезными социальными конфликтами. Постепенно приходит осознание того, что надежда только на рыночную самонастройку может поставить под вопрос само существование экономической системы. Поэтому сегодня государство является необходимым и весомым субъектом любой экономики. Значительная роль отводится государству даже в тех странах, которые традиционно ориентируются на свободный рынок.

Вместе с тем нельзя преувеличивать и возможности современного государства, не признавая роль рыночной саморегуляции и стимулирования. Разумный синтез государственного регулирования и механизма рынка позволяет решать основные социально-экономические проблемы современного общества. Если государство пытается делать больше, чем ему отведено рыночной экономикой, то происходят губительные деформации рыночных процессов, падает эффективность производства. Тогда становится необходимым избавление экономики от чрезмерной государственной активности, проведение разгосударствления. Масштабы вмешательства в экономику зависят от многих факторов как экономического порядка (уровень экономического развития, уровень экономической активности), так и национальной специфики (традиционная роль государства в обществе, социальный менталитет). Точно определить приемлемость того или другого невозможно. С уверенностью можно сказать, что вмешательство государства

рыночное хозяйство должно быть экономически оправданным и допустимым в таких масштабах, которые способствуют повышению экономической эффективности.

В современном мире экономическая роль государства неуклонно возрастает. Этот процесс находит отражение в количественном росте государственных расходов и в значительном расширении прямого регулирования экономической жизни. Общие государственные расходы составляют сейчас значительную часть валового внутреннего продукта. Основными статьями расходов являются расходы на оборону, образование и здравоохранение. Увеличение коллективных расходов - это лишь одна сторона дела. Помимо участия в распределении национального продукта государство действует и в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта - это так называемый государственный сектор. В более традиционном для нас понимании он представляет собой, прежде всего совокупность государственных предприятий, продукция которых идет опять же на коллективное государственное потребление. Работники государственного сектора ныне составляют заметную часть занятых. Однако следует иметь в виду, что «разбухание» государственного сектора таит в себе опасность подмены рыночного механизма государственным администрированием, регулированием и ростом бюрократического аппарата. Большой проблемой является эффективное функционирование государственного сектора, так как здесь возникают тенденции к снижению эффективности, качества и т.п. Это связано, с одной стороны, с меньшим давлением на государственные предприятия рыночных сил, а с другой - с поддержкой их государством.

2. Каковы основные модели современной рыночной экономики, и на какую модель экономического развития целесообразно ориентироваться России?

зависимости от способов и форм государственного регулирования, глубины и целей воздействия на экономику, а также исторических и национальных традиций можно выделить несколько основных моделей современной рыночной экономики.

Англосаксонская модель (США, Англия, Австралия и др.) Это упор на силы частного предпринимательства при минимальном государственном секторе и минимуме вмешательства государства в экономику, последнее в основном заключается в обеспечении функционирования рынка посредством соблюдения контрактов и борьбы с монополистическими тенденциями.

Для нее характерны: акционерная собственность, большая роль биржи, относительно низкие налоги на прибыль, резкий разрыв в уровне жизни богатых и бедных.

Германская модель (или социальное рыночное хозяйство). Для нее характерно сочетание, безусловно, рыночной экономики (с конкуренцией, частной собственностью и т.д.) с сознательно поставленной обществом целью социальной справедливости и социального прогресса. В этой модели развито «социальное партнерство» между трудом и капиталом, проявляющееся, в частности, в участии рабочих в управлении предприятиями. Решающая роль в немецкой модели принадлежит не бирже, а банкам, причем Центральный банк обладает полной независимостью. Эта модель для нас интересна тем, что она в основном сформировалась в процессе перехода от тоталитарной к рыночной экономике.

Шведская модель. В ней еще больше выражена социальная направленность деятельности государства. Это объясняется сильным социал-демократическим движением в этой стране. Для этой модели характерны: высокие социальные расходы государства (более $\frac{1}{3}$ ВВП), общедоступность государственных социальных программ, высокие налоги и перераспределение доходов, исключительно низкая безработица, производственная демократия.

Японская модель. Для нее характерна значительная роль государства в проведении определенной промышленной политики: выделение приоритетных направлений развития экономики, помощь государства в становлении отдельных отраслей, широкое использование индикативного планирования. Японская модель регулирования в отличие от американской ориентирована на превентивные действия, при этом частный сектор и государство разделяют ответственность за результаты экономического развития, которое подчинено общенациональным задачам.

Многие стороны японской модели нашли отражение в экономике Южной Кореи, Сингапура, Тайваня. Эта модель представляет для нас интерес, так как вышеназванные страны решали задачу создания современной рыночной экономики совсем недавно, т.е. были, как и мы, в позиции «догоняющего» развитые страны.

Видимо, Россия не должна слепо копировать какую-то модель, а, опираясь на знания общих основ рыночной экономики, искать свой путь, учитывающий особенности и исторические традиции России, специфику этноса, хозяйственного менталитета и многое другое.

Следует учитывать, в частности, что этатизм и общинность имеют глубокие корни в российской истории: ряд ученых считают, что даже в период наивысшего уровня развития рыночных отношений в дореволюционной России предпринимательство развивалось в условиях главенствования интересов государства. Следует учитывать сложившиеся в советский период патерналистские отношения между государством и населением. Было бы близорукостью не видеть противоречий между экономической и социальной эффективностью, но с учетом нашей истории, видимо, не следует жертвовать второй ради первой. С этой точки зрения шведский и германский опыт нам ближе, чем англосаксонская модель.

Роль государства в процессе перехода к рыночной экономике достаточно сложна. Это не «отход в сторону» и пассивное наблюдение за происходящим, а активное стимулирование процессов обновления, создание предпосылок развития и нормального функционирования рынка, а также дополнение и корректировка рыночного режима саморегулирования. Здесь необходим сложный баланс экономической политики, исключающий как бесперспективный возврат к методам тоталитарной экономики, так и практический уход государства с экономической арены в надежде на то, что сам рынок решит все проблемы, свойственные ему как экономической системе.

3. Всегда ли устанавливается рыночное равновесие? Какова роль Вальраса и Маршала в исследовании этого вопроса?

Основными элементами рынка являются спрос, предложение и цена. Рыночный механизм – это механизм взаимосвязи и взаимодействия этих элементов. Цена в этой системе служит основным фактором, воздействующим на спрос и предложение.

Помимо взаимодействия через цену, спрос и предложение влияют друг на друга непосредственно. Так, например, предложение на рынке каких-то новых товаров, например музыкальных центров, приводит к возникновению спроса на них. В то же время рост спроса на какие-либо товары стимулирует увеличение их предложения.

В рыночной экономике производители и потребители в своей деятельности руководствуются параметрами рынка, т.е. спросом, предложением и ценами на готовый продукт и на производственные ресурсы.

Цены передают информацию об изменении рыночной ситуации, стимулируют применение наиболее экономичных методов производства, распределяют и перераспределяют доходы. Рыночный механизм базируется на конкуренции. Конкуренция, а точнее ее уровень, очень сильно зависит от количества производителей (продавцов) и покупателей. Чем их больше, тем сильнее конкуренция. Конкуренция происходит среди продавцов, которые хотят продать свой товар дороже. Но побеждает тот, кто предложит товар дешевле или качественнее и т.д. Развивается конкуренция и

среди покупателей, которые стремятся купить товар по более низкой цене. В этой борьбе покупателей побеждают те, кто предлагает более высокую цену. Но главной линией развертывания конкуренции является конкуренция между продавцами и покупателями, которые стоят на противоположных позициях в отношении уровня цены. Конкуренция среди продавцов, среди покупателей и между теми и другими выступает как сила, приближающая цену к уровню равновесия. Для характеристики рыночного механизма и самого процесса взаимодействия спроса, предложения и установления равновесной цены может быть использована так называемая паутинообразная модель.

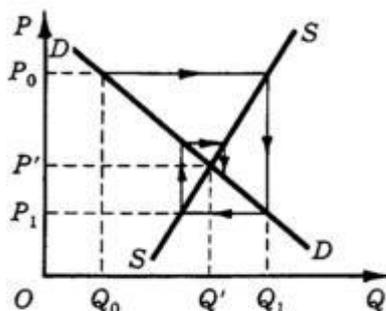


Рис. 1. Паутинообразная модель

Допустим, цена в некоторый начальный период $t = 0$ была равна P_0 , по ней было куплено Q_0 единиц товара. Тогда в следующем периоде $t = 1$ производители предложат рынку Q_1 единиц товара. Этот объем предложения будет в свою очередь реализован по цене P_1 и т. д. (дальнейшее движение по стрелке). На рис. 1 показано, что система стремится к положению равновесия в точке с координатами $P'Q'$, т.е. равновесие является устойчивым. Рыночное равновесие (соответствие спроса сложившемуся уровню предложения) достигается в различных точках, в частности, P_0Q_0 , P_1Q_1 . Но в этих точках равновесие является неустойчивым, так как соответствующий уровень цены вызывает сдвиги в предложении, что нарушает сложившееся равновесие. В результате последовательных переходов от одного состояния неустойчивого равновесия к другому, в конечном счете, достигается устойчивое равновесие в точке с координатами $P'Q'$. Однако всегда ли дело будет обстоять именно так? Заметим, что на рис. 1 линия предложения (SS) круче линии спроса (DD). Теперь рассмотрим аналогичным образом случаи, когда линия спроса (DD) круче линии предложения (SS) и когда углы наклона линий спроса и предложения равны.

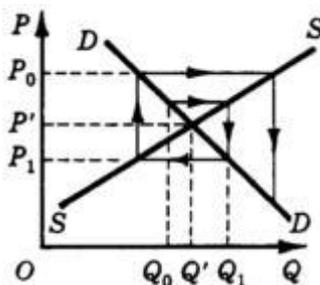


Рис. 2. Неустойчивое равновесие

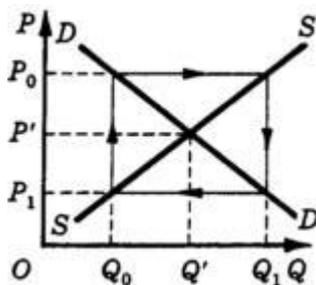


Рис. 3. Регулярные колебания вокруг положения равновесия

Из графического анализа можно сделать следующие выводы:
 равновесие является устойчивым, если угол наклона кривой предложения круче угла наклона кривой спроса;
 с равновесие является неустойчивым, с взрывными колебаниями цены, если угол наклона кривой спроса круче угла наклона кривой предложения;
 с цена совершает регулярные колебания вокруг положения равновесия, если углы наклона кривых спроса и предложения равны.

Представим графически динамику изменения цены во времени во всех трех перечисленных случаях.

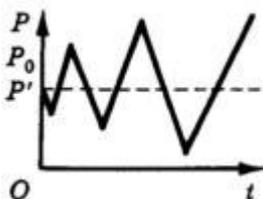


Рис. 4. Взрывные колебания цены

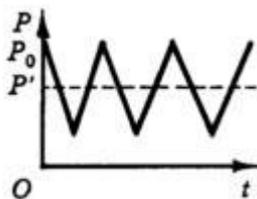


Рис. 5. Регулярные колебания цены

В анализе установления равновесной цены существуют два основных подхода: Л. Вальраса и А. Маршалла и оба подхода основываются на нарушении рыночного равновесия.

По **Вальрасу**, главным является разница в объеме спроса и предложения. Если существует избыток спроса Q_1Q_2 при цене P_1 , то возникает конкуренция покупателей, которая приводит к росту цены до такого уровня, пока не исчезнет избыток. В случае избытка предложения (при цене P_2) возникает конкуренция продавцов, которая ведет к снижению цены и исчезновению избытка предложения. Следовательно, варианты отклонения цены от равновесной являются неустойчивыми. Возникают внутренние силы, стремящиеся вернуть рыночную ситуацию в состояние равновесия.

По **Маршаллу**, главное – это разность цен $P_1 - P_2$. Он исходит из того, что продавцы (производители) прежде всего, реагируют на разность цены спроса и цены предложения. Чем больше этот разрыв, тем больше стимулов для роста предложения. Увеличение (уменьшение) объема предложения сокращает этот разрыв и способствует достижению равновесной цены.

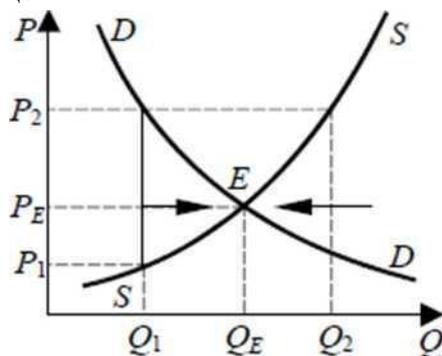


Рис.6. Установление равновесной цены по Маршаллу

Модель Вальраса в большей степени отвечает условиям краткосрочного периода, а модель Маршалла – долгосрочного.

4. Почему необходимо проведение антимонопольной политики в развитых экономиках? Как определяется степень монополизации власти?

В экономике современного мира преобладает модель несовершенной конкуренции, что делает актуальной проблему формирования *антимонопольного регулирования*. Конкуренция сама по себе неизбежно рождает монополизм, т.к. существует объективная тенденция к централизации и концентрации капитала.

Монополизм формирует «рынок продавца» с его возможностью диктовать цену и объем производства. Производя слишком мало продукции и продавая ее по слишком высоким (по отношению к предельным издержкам) ценам, монополист привносит неэффективное распределение ресурсов в экономику.

Для определения степени монополизации того или иного рынка используются различные показатели. Среди них – индекс Герфиндаля– Хиршмана (*HHI*). При его расчете используется удельный вес продукции в общеотраслевом объеме:

$$HHI = q_1^2 + q_2^2 + \dots + q_n^2,$$

где q_1 – удельный вес самой крупной фирмы отрасли;

q_2 – удельный вес следующей по величине фирмы; q_n – удельный вес наименьшей фирмы.

Если в отрасли существует лишь одна фирма (чистая монополия), то $q_1=100\%$, а $HHI=10000$.

Показателем монопольной власти также является индекс Лернера (L):

$$L = \frac{P - MC}{P},$$

где P – монопольная цена;

MC – предельные издержки.

В условиях совершенной конкуренции $MC = P$, следовательно, $L = 0$. Если же $L > 0$, то фирма обладает монопольной властью. Таким образом,

$$0 < L < 1.$$

Согласно индексу Лернера, высокая прибыль трактуется как признак монополии. В известной мере это справедливо, однако высокая прибыль не является однозначным признаком монополии.

В американском, наиболее развитом антимонопольном законодательстве принципиально выделяются два направления:

- регулирование структуры отрасли;
- запрет так называемой «недобросовестной» конкуренции (сговор о ценах, демпинг и т.д.).

Воздействие на структуру отрасли предполагает регулирование со стороны государства процесса слияния фирм. Наиболее строго при этом подходят к горизонтальным слияниям, т.е. слияниям компаний, занятых в одной отрасли, так как именно в этом случае наиболее реальна монополизация отрасли. Под действие антимонопольных законов подпадает слияние двух фирм в том случае, если их общая доля на рынке превысит 15%. Вертикальные слияния, т.е. слияния фирм, осуществляющих разные стадии в одной технологической цепочке, также регулируются. Они запрещены, если каждая из фирм обладает 10% или большей долей

соответствующего рынка. Конгломератные слияния, т.е. слияния фирм разных отраслей, как правило, допускаются.

В то же время антитрестовское законодательство США довольно снисходительно относится к уже существующим крупным фирмам, концентрирующим до 60% рынка.

Необходимо обратить внимание на то, что проблематичным является само установление границ соответствующего рынка. Так, в истории экономики известно знаменитое «целлофановое дело» компании Дюпон. Этой фирме удалось защититься от обвинений в монополизме, доказав, что рынок, на котором действовала фирма, был гораздо шире (с учетом товаров – заменителей целлофана) и, следовательно, доля компании Дюпон была на рынке гораздо меньше и не могла подпасть под действие антимонопольных законов.

Однако необходимо учитывать мнение многих западных экономистов, скептически оценивающих практику антимонопольного регулирования, так как часто оно, по сути, защищает не конкуренцию, а неэффективные, мало конкурентные производства, рождает бюрократизацию и усиливает вмешательство государства в экономику.

Особо следует остановиться на проблеме регулирования деятельности естественных монополистов, уяснив проблематичность установления уровня тарифов на их услуги.

Необходимо также обратить внимание на неоднозначность критерия выделения монополиста (доля на рынке или агрессивное поведение). Следует иметь в виду, что целью антимонопольного регулирования является не борьба с крупным производством, а защита и стимулирование конкуренции.

Наконец, надо уяснить актуальность антимонопольного регулирования для отечественной экономики, выявить нерешенные задачи в этой сфере. Целесообразно ознакомиться с антимонопольным законодательством России.

С то же время необходимо подчеркнуть, что в антимонопольной политике нельзя «перегибать палку», так как для конкуренции с иностранными производителями необходим высокий уровень концентрации капитала.

Среди проблем отечественного антимонопольного регулирования имеет смысл особо выделить вопрос о контроле за деятельностью наших «естественных» монополистов – РАО «Газпром», РАО ЕЭС и др., уяснив значимость и объективную необходимость и в то же время трудность введения такого контроля.

5. Целесообразно ли государственное вмешательство в процессы рыночного ценообразования?

Рыночный механизм основан на свободе цен. Если же государство вмешивается в процесс ценообразования, то это деформирует рыночный механизм.

На практике вмешательство государства выливается в установление максимальных либо минимальных цен.

Если государство устанавливает «потолок цены», т.е. цена оказывается ниже равновесной, то возникает избыточный спрос и образуется дефицит товаров.

От контроля над ценами кто-то выигрывает, а кто-то и проигрывает. Проигрывают производители, они получают низкую цену, и некоторые из них прекращают деятельность в рамках данной отрасли. Некоторые потребители, но далеко не все, выигрывают. Выигрывают те, которым достался товар по низкой цене, но зато остальные покупатели остаются совсем без товара. Оценить в целом, выиграло ли общество или проиграло, довольно сложно.

Применение понятия излишка потребителя и производителя теоретически доказывает, что в целом общество в данном случае проигрывает.

Ситуация установления цены ниже уровня равновесия особенно была характерна для командной экономики, что приводило к хроническому дефициту товаров, таким же хроническим очередям и возникновению теневого рынка, на который «перетекал»

дефицитный товар. Если же цена устанавливается государством на уровне выше равновесия («субсидируемая цена», «полцены»), то это приводит к возникновению излишка предложения и необходимости как-то стимулировать спрос и ограничить предложение. В этом случае выигрывают производители, но потребители проигрывают.

Так, американское правительство, устанавливая субсидируемую цену на сельскохозяйственные товары, вынуждено дополнять эту меру расходами на закупку излишка продукции у фермеров, а также выплату своеобразных «премий» тем из них, кто сокращает размер посевных площадей.

Вопрос целесообразности установления контроля над ценами должен решаться каждой страной в зависимости от ситуации и целей, являющихся приоритетными в данный момент.

Степень государственного регулирования цен зависит от состояния экономики. Оно усиливается в кризисных ситуациях ускоренной инфляции, роста дефицитности отдельных продуктов, необходимости быстрой структурной перестройки экономики и ослабевает по мере выхода из кризиса. В странах с динамичной, сбалансированной и развитой экономикой цены регулируются в меньшей степени, чем в странах с несбалансированной и неустойчивой экономикой. Здесь в большей степени получает развитие неценовая конкуренция.

6. Универсален ли закон спроса или его действие крайне ограничено? Наблюдаются ли в практической жизни явления, демонстрирующие рост спроса на товар при увеличении его цены?

Наблюдаемые в хозяйственной практике факты таковы, что не всегда отвечают принципам, которые выражены законом спроса. Означает ли это отрицание универсальности его действия?

Наиболее часто встречающийся случай отклонения рыночной практики от требований закона спроса – это увеличение спроса на товар при росте его цены, что противоречит закону спроса. Казалось бы, эти факты настолько очевидны, что в лучшем случае могли бы быть отнесены к исключениям. Однако на самом деле это не так. И тому есть несколько объяснений.

Если проанализировать такие факты, то можно заметить, что чаще всего увеличение спроса при росте цены товара наблюдается в периоды существенного и продолжительного роста всех цен, то есть в условиях инфляции. Непрерывный рост цен формирует у потребителя определённый стереотип в отношении динамики цен на будущее – *инфляционные ожидания*, сводящиеся к уверенности в дальнейшем росте цен. Поэтому действующий рационально потребитель, принимая решения, опирается не на сам факт увеличения цены, а на прогнозируемое её изменение в будущем. С этих позиций текущая цена, возросшая по сравнению с прошлым периодом, представляется относительно ниже той, которая ожидается им в будущем периоде. Фактически возросшая текущая цена представляется потребителю относительно более низкой по сравнению с ожидаемой, и увеличение им спроса на товар является закономерным. Следовательно, никакого нарушения закона спроса при этом нет – более низкой цене соответствует больший спрос. Весь вопрос в том, что действие закона спроса должно рассматриваться через призму изменения относительной цены товара, определяемой в данном случае через соотношение текущей и будущей цены данного товара.

Другим объяснением фактов как бы противоречащих закону спроса, является *асимметрия* информации, состоящая в неравномерном распределении рыночной информации между потребителями и производителями. Производители всегда более осведомлены о качественных параметрах (свойствах) продаваемых товаров, чем потребители. Более того, потребители чаще всего не могут оценить свойства товара не только при покупке, но даже и в процессе их потребления. Для потребителя оценочным показателем потребительских свойств товара часто выступает цена. Товар с более

высокой ценой воспринимается им как товар с более широким набором качеств, а увлечение цены товара он связывает с повышением его потребительских свойств, то есть воспринимается потребителем как новый товар, тем более что у производителей имеется достаточно инструментов (реклама, имитация изменений параметров товара), чтобы сформировать у потребителя именно такое восприятие данного товара. Как бы то ни было, суть состоит в том, что главным фактором, мотивирующим принятие потребителем решения о покупке, становится не цена, а неценовые параметры спроса. Это означает, что изменения параметров рынка будут вызваны не механизмом изменения величины спроса (движение по кривой спроса), а механизмом изменения в спросе (сдвиг кривой спроса). Когда потребители воспринимают рост цены, как подорожание товара, они, несомненно, сократят его покупки и величина спроса уменьшится. Однако когда потребители воспринимают рост цены товара как улучшение его качественных параметров, и оценивают их выше прироста в цене, то в этом случае увеличение спроса при возросшей цене всего лишь свидетельствует об изменении предпочтений потребителей и находит своё проявление в сдвиге кривой спроса.

Частным случаем рассмотренной ситуации является «демонстративное потребление», которое также характеризуется увеличением спроса при росте цены товара (эффект Веблена). Некоторые товары могут рассматриваться в качестве престижных, то есть таких, которые характеризуют социальный статус его владельца. Доступность таких благ для потребителя обычно ограничена (высокая цена, особые условия предоставления), и обладание ими повышает статус владельца. Возникает тесная связь между ценой товара и престижем, то есть чем выше цена, тем выше статус владельца товара. Естественно, что в такой ситуации потребитель будет стремиться к увеличению потребления товара. Следовательно, наблюдаемое в этом случае увеличение спроса с ростом цены товара не отрицает действия закона спроса, а лишь отражает характер изменений в самом спросе (увеличение ценности товара), проявляющихся в смещении кривой спроса. Понятно, что при утрате товаром качеств «престижности» будет происходить падение спроса на него даже при снижении цены.

Часто в качестве исключения из закона спроса приводится так называемый парадокс Гиффена, отражающий увеличение спроса при росте цены товара – кривая спроса с положительным наклоном. Такая ситуация наблюдалась в Ирландии в 19 веке в отношении спроса на картофель и была описана англичанином Р. Гиффеном. Сходная ситуация наблюдалась в отношении спроса на хлеб в России других странах СНГ в период 1992-1994 годов. Суть проблемы здесь сводится к следующему. Структура потребления групп населения с низкими доходами всегда представлена узким ассортиментом товаров. При этом предпочтение отдаётся более дешёвым товарам, доля расходов на которые занимает существенную часть в совокупных расходах потребителя. В условиях инфляции реальные доходы потребителей сокращаются, а увеличение цен в наименьшей степени затрагивает самые дешёвые товары. Поэтому для малообеспеченных слоёв населения замещение более дорогих товаров относительно более дешёвыми является вполне естественным. Внешне это выглядит как нарушение закона спроса. Учитывая, однако, что в данном случае проблема заключается в изменении относительных цен товаров, многие экономисты считают, что никакого нарушения закона спроса при этом нет. В данном случае речь идёт об изменении относительной цены конкретного товара по отношению ко всем другим товарам, измеряемым посредством изменения в доле расходов.

Ещё одним отклонением рыночной практики от теоретических положений является сокращение спроса на товар при снижении его цены. Причинами тому являются качественные параметры товаров и изменения в доходах потребителей. Когда потребительские свойства товара низки, то такой товар рассматривается потребителем как неполноценный, а его потребление обуславливается низкими доходами. Если доходы потребителя повышаются, то он перейдёт к более качественным, с его точки зрения, заменителям товара. Например, сократит потребление картофеля и увеличит потребление

мяса или заменит в своей потребительской корзине мясо третьей категории мясом более высокой категории. Это означает, что при увеличении доходов потребителей, в отношении неполноценных товаров будет наблюдаться смещение кривой спроса в сторону сокращения последнего, что вполне согласуется с законом спроса.

Раздел 2. Макроэкономика

1. Каковы особенности формирования рынка труда в современных условиях?

В В планово-регулируемой экономике рабочая сила не считалась товаром, значит, не проходила фазу обмена, хотя формально осуществлялся наём рабочей силы как особая форма покупки ее предприятием от имени государства. На практике подготовка рабочей силы и ее распределение между сферами хозяйства, отдельными предприятиями осуществлялись в плановом порядке. Размер оплаты труда определялся тоже централизованно.

Иное положение в рыночной экономике. Предприятия и учреждения, нуждающиеся в рабочей силе, формируют спрос на нее, выступают на рынке в качестве покупателей – потребителей способностей людей к труду. Предложение этого особого товара формируют домашние хозяйства, выступая на рынке в качестве продавцов. Для нашей страны сегодня рынок труда явление относительно новое. Такой рынок существовал в России до 1917 г. И постепенно сужался и был устранен к концу 20-х гг. В рыночной экономике особым товаром становится труд как фактор производства. Следует заметить, что работник обладает способностью к труду – рабочей силой, которую он может предложить на рынке ее покупателю. Последнего интересует не сама рабочая сила, а процесс ее реализации, т.е. труд как целесообразная, полезная деятельность, результат которой затем оплачивается. Значит, на рынке продается рабочая сила, а покупается труд, здесь нет противоречия, такое положение обусловлено тем, что сами акты приобретения и потребления этого товара разделены временем. Рынок, на котором совершается купля-продажа такого товара можно называть рынком рабочей силы (с точки зрения ее продавца) или рынком труда (с точки зрения его покупателя).

Поскольку предложение рабочей силы формируют домашние хозяйства как ее производители и собственники, то в подготовке рабочей силы участвуют семья как субъект домашнего хозяйства и государство через систему образования, здравоохранения, культуры. Значит, предложение рабочей силы зависит от уровня развития домашних хозяйств, обеспечивающих необходимые условия для производства и воспроизводства способности членов семьи к труду; от количественного состава семей, прежде всего, числа детей как потенциальных работников; от возможностей учреждений образования в деле формирования новых кадров работников, повышения их квалификации.

Спрос на труд обусловлен тем, что предприятиям постоянно необходим этот фактор производства, кроме того, все учреждения непромышленной среды также нуждаются в труде соответствующих специалистов. Следовательно, предприятия и учреждения всех отраслей хозяйства страны нуждаются в рабочей силе и поэтому могут выступать в качестве покупателей этого товара, предъявляют спрос на него. Однако для реализации спроса необходимы средства для приобретения рабочей силы. Значит, спрос на труд будет зависеть не только от размеров потребности в нем, но и от возможностей его приобретения.

Как товар, труд на рынке имеет свою цену, которая складывается под влиянием разного рода обстоятельств, прежде всего соотношения между спросом и предложением, а значит и факторов, их определяющих. Цена данного товара есть для продавца – цена его рабочей силы, для покупателя – цена труда, с обеих позиций цена выступает в форме заработной платы. Через нее устанавливаются отношения между продавцом и покупателем, реализуются интересы обеих сторон.

По проблеме заработной платы в экономической литературе есть несколько теорий.

Так, сторонники трудовой теории стоимости считают заработную плату частью стоимости, созданной производительным трудом работника. Она выступает превращенной формой стоимости или цены товара – рабочей силы. Основой заработной платы является стоимость средств существования работника и членов его семьи.

Представители неоклассического направления полагали, что в основе заработной платы лежат, во-первых, предельная производительность труда различных работников, что определяет размер заработной платы каждого из них и спрос на его рабочую силу, во-вторых, издержки производства и воспроизводства рабочей силы, что обуславливает ее предложение. Через складывающееся соотношение между спросом и предложением устанавливается размер заработной платы.

Согласно теории трех факторов производства одним из них является труд участвующих в создании нового продукта, он должен приносить вознаграждение в виде заработной платы, которая выступает как доход собственника этого фактора производства.

Во второй половине XX в. разработана теория *человеческого капитала*, под которым понимаются вложения средств и усилий для приобретения человеком способности к труду. Человеческий капитал – это отдельный от физического вид капитала, обладающий аналогичными свойствами: он представляет собой благо длительного пользования; требует расходов по ремонту и содержанию; может устаревать ещё до того, как произойдет его физический износ. Человеческий капитал состоит из интеллекта, здоровья, знания, качественного и производительного труда и качества жизни. Сущность этого понятия заключается в повышении трудовой способности человека, развития и улучшения умственных и физических способностей, его образования, приобретения навыков, которые человек использует при выполнении различного рода работ. Современный этап развития общества требует уделить больше внимания и денежных средств не покупке технического оборудования предприятия, а формированию качественных рабочих кадров. Денежные средства следует вкладывать в образование и повышение квалификации работника, поскольку человеческий труд является ценным и незаменимым фактором производства. Ведь человеческий капитал – это интенсивный производительный фактор развития экономики, общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития. Человеческий капитал имеет некоторые фундаментальные отличия, главное из которых заключается в его неотделимости от личности своего носителя. Человеческий капитал способен повышать эффективность деятельности, как в рыночном, так и внерыночном секторе и доход от него может принимать как денежную, так и не денежную формы.

Применение этого вида капитала должно приносить доход в форме заработной платы. И чем эффективнее функционирует человеческий капитал, тем выше будет вознаграждение его собственника. Общим во всех перечисленных представлениях о заработной плате является признание того, что она есть факторный доход, источником которого является труд. Величина заработной платы работника в каждый данный период времени зависит от ряда факторов:

- а) сложившегося в данный момент прожиточного минимума, т.е. наименьшего количества средств, необходимых для физического существования человека;
- б) уровня квалификации работника, от нее зависит эффективность его труда (количество и качество создаваемой продукции);
- в) особенностей экономики и жизненного уклада в обществе, что обуславливает национальные различия в заработной плате;
- г) складывающейся конъюнктуры на рынке труда.

По критериям определения размера заработной платы работника различают ее две основные формы: повременная, которая устанавливается в зависимости от количества отработанного времени и величины почасовой ставки; сдельная, или поштучная, определяемая с учетом количества произведенных продуктов или выполненных операций и расценок за каждые из них. В первом случае затраты труда работника измеряются рабочим временем, во втором – материальным результатом. Обе эти формы заработной платы имеют свои системы, которые позволяют в каждом конкретном случае повысить стимулирующую ее роль, т.е. в большей степени заинтересовать работника в лучших результатах его труда. Заработная плата является важным фактором рационального распределения рабочей силы между отраслями хозяйства, предприятиями, а также эффективного ее использования. Стимулирующая и распределительная функции заработной платы способствуют обеспечению продуктивной занятости населения и на этой основе роста производства, повышения прибыльности предприятия.

В отечественной практике сложилась тарифная система определения размера заработной платы каждого работника. Составными элементами этой системы являются: тарифная ставка – оплата единицы труда; тарифная сетка – шкала соотношения ставок второго и последующих разрядов по сравнению с первым; тарифно-квалификационный справочник, по которому совершается тарификация работ и присвоение работникам соответствующего разряда. В справочнике дается характеристика каждого вида работ по содержанию, сложности и другим признакам.

Отмечая специфику российского рынка труда, приходится характеризовать его как один из наиболее деформированных и неэффективных в экономике страны. Такой вывод вытекает из присущих ему признаков:

- 1) неоправданно высокая отраслевая и региональная дифференциация заработной платы;
- 2) сочетание низкой открытой и высокой скрытой безработицы;
- 3) несоответствие между профессионально-квалифицированным потенциалом населения и структурой спроса на труд;
- 4) большая доля вторичной и теневой занятости.

Всё это является свидетельствами не только отсутствия равновесия на рынке труда, но и крайней его разбалансированности. В известной степени это выступает следствием трансформационных процессов. В тоже время нельзя сбрасывать со счетов и того факта, что уже прошедший с начала рыночных реформ период времени вполне достаточен для приведения рынка труда в состояние равновесия или его приближения к такому состоянию.

Каковы же причины, они же одновременно и инструменты устранения возникших искажений? Рынок труда, как и всякий другой рынок, представляет собой механизм передачи прав собственности. Эффективность работы этого механизма во многом зависит от характера институтов, которые определяют поведение экономических субъектов. Ключевыми институтами рынка труда являются: механизм регулирования оплаты труда и механизм противодействия проявлениям монополизма со стороны рыночных субъектов. Что касается регулирования оплаты труда, то центральный его элемент – это установление минимального уровня оплаты труда (МРОТ) – абсолютно никакой регулирующей функции не выполняет и является чисто условной величиной, используемой для расчёта льгот и штрафных санкций. Что касается проблемы неравенства в положении субъектов рынка труда, то главной мерой противодействия монопольным проявлениям со стороны работодателя остаётся организованность наёмных работников, т.е. эффективно действующие профсоюзы. Говорить об эффективности профсоюзов в современной России не приходится.

Существенную роль в обеспечении эффективности функционирования рынка труда играет трудовое законодательство. Современный Трудовой кодекс России, к сожалению, не создаёт необходимой правовой базы для решения ни одного сколько-нибудь значимого

для улучшения функционирования рынка труда вопроса. Поэтому вопросы регулирования взаимоотношения труда и капитала российское законодательство оставляет на усмотрение предпринимателя.

2. Какое влияние на рынок труда оказывает законодательное установление минимального уровня заработной платы?

В развитых странах мира рынки труда относятся к наиболее регулируемым со стороны государства. Это проявляется в нормативном регулировании рабочего времени, условий труда, найма и увольнения, гарантий возмещения потери трудового дохода. Существуют многочисленные органы, непосредственно занимающиеся регулированием занятости, подготовки и переподготовки рабочей силы. Уровень оплаты труда также является заботой законодательных органов. Наиболее типичная и распространённая форма регулирования в сфере оплаты труда – установление минимальной заработной платы.

Минимальная заработная плата представляет собой законодательно установленный нижний предел уровня оплаты труда. В России на 01.01.2020 минимальный размер оплаты труда составляет 12150 рублей.

Несмотря на то, что установление минимального размера заработной платы (МРОТ) применяется во многих странах, не существует однозначного мнения относительно тех выгод и того вреда, которые такой минимум приносит.

Введение минимальной ставки заработной платы имеет своей целью обеспечение работникам гарантированного прожиточного минимума. Эта мера увеличивает стандарты уровня жизни для беднейших и наиболее уязвимых слоев населения и повышает средний уровень жизни. Она стимулирует потребление путём увеличения денежной массы в руках бедных слоев населения, а также способствует сокращению социальных расходов государства вследствие увеличения доходов беднейших граждан.

Однако установление минимальной заработной платы выше равновесного уровня оплаты труда становится фактором, способствующим увеличению безработицы. Часть наёмных работников, которая сохранила занятость, получила несомненный выигрыш, если минимальный уровень оплаты повысился. Но в то же время работники, ставшие безработными, утратили заработную плату вообще. Поскольку фирмы при данном уровне оплаты труда будут стремиться нанимать наиболее высокопроизводительных работников, то безработицей будут охвачены в первую очередь люди с низким уровнем квалификации. Действительно, в структуре безработицы наиболее весомую долю занимают неквалифицированные работники и молодёжь.

Сравнительно высокий уровень минимальной заработной платы ведёт к росту издержек производства фирм, что может провоцировать инфляцию, поскольку бизнес стремится компенсировать потери, заложив их в цену. Кроме того, это может препятствовать процессу формирования новых предприятий, тем самым содействуя сокращению уровня занятости и, нанося наиболее сильный ущерб малому бизнесу. Получает развитие серый рынок труда. Работодатели, не имеющие возможность обеспечить даже минимальный уровень оплаты труда, нанимают работников с нарушением законодательства, без контрактов и трудовых договоров.

Таким образом, в процессе разработки политики заработной платы необходимо досконально проанализировать, какой уровень минимальной заработной платы экономически обоснован и приемлем для сложившихся экономических условий в данном государстве. Необходимо также учесть, в каком случае положительные последствия установления минимальной заработной платы превзойдут отрицательные последствия, и может ли опыт развитых стран быть в данном случае полезен.

3. Какое влияние на рынок труда оказывают профсоюзы? Каковы цели их создания? Какова роль профсоюзов в формировании спроса на труд и предложения труда?

Природа рынка труда такова, что со стороны продавцов он имеет атомистическую структуру, так как представлен множеством обособленных работников разнообразных профессий и разной квалификации. Однако на практике нередко встречаются ситуации, для которых характерно наличие рыночной власти как раз со стороны предложения труда. Это имеет место там, где работники организованы в профессиональные союзы.

Профсоюзы представляют собой объединения работников, обладающие правом на ведение переговоров с предпринимателем от имени и по поручению членов этой организации. Профсоюзы выполняют следующие функции: организационная, регулирования социально-трудовых отношений, защитная, представительская, контрольная, информационная.

Основные задачи, которые ставят перед собой профсоюзы, состоят в следующем:

1) *улучшение условий труда и обеспечение его безопасности.* Постоянная забота профсоюзов – снижение риска гибели на производстве и получения травм. Но в экономике все имеет свою цену, и такая деятельность профсоюзов приводит к реальному удорожанию труда. Рост цены труда (ставки заработной платы) ведет к снижению величины спроса на него, то есть числа людей, которых фирмы готовы принять на работу.

2) *повышение заработной платы.* Решение этой задачи возможно двумя способами: за счет создания условий для роста спроса на труд или за счет создания условий для ограничения предложения труда. Последнее вытекает из того, что главная цель профсоюза – защита интересов своих членов, а не привлечение дополнительной рабочей силы. Повысить спрос на труд профсоюзам достаточно сложно – они не обладают большими возможностями влияния на спрос на рынках товаров, а ведь спрос на труд является производным от спроса на рынках товаров и услуг. И, тем не менее, один из способов воздействия на решение этой задачи существует, благодаря тому, что профсоюзы выступают за ограничение ввоза в страну импортных товаров, что стимулирует расширение аналогичного отечественного производства. Это, в свою очередь, ведёт к улучшению условий, а также росту численности и зарплаты на внутреннем рынке труда. Однако такая позиция профсоюзов ведет к ослаблению конкуренции на внутреннем рынке, снижается качество продукции, сокращаются возможности продать ее в другие страны, а значит – и спрос на труд для ее изготовления будет снижаться. В целом же сами профсоюзы признают, что их возможности воздействовать на спрос на труд являются ограниченными и ненадежными, поэтому они чаще пытаются противостоять снижению спроса на труд, а не способствуют его росту. С учетом этого неудивительно, что усилия профсоюзов повысить заработную плату в основном концентрируются на предложении труда, а не на его спросе. Профсоюз скорее согласится с сокращением занятости, чем со снижением ставок заработной платы, что ослабило бы его возможности добиться большего повышения зарплаты в будущем. Фактически, посредством заключаемого с работодателем коллективного договора, профсоюз добивается сокращения предложения труда.

Профсоюзы могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на эффективность производства. Примером отрицательного воздействия являются забастовки. В случае если переговоры профсоюза и администрации заходят в тупик, начинается забастовка и производство на данном предприятии останавливается. Предприятию нечего продавать, оно теряет прибыль, а работники приносят в жертву свои доходы. По статистике забастовки случаются достаточно редко, и поэтому связанные с ними экономические потери относительно невелики. Большинство забастовок продолжается всего несколько дней, и среднее ежегодное количество времени, потерянного из-за забастовок, составляет не более 0,2% всего рабочего времени. Следует добавить, что экономический ущерб от забастовок может быть как больше, так и меньше

прямых издержек, обусловленных потерями рабочего времени. Издержки могут сильно возрасти, если нарушится деятельность небастующих фирм. Например, продолжительная забастовка на транспорте окажет серьезное негативное влияние на производство во многих других отраслях.

Однако в ряде случаев профсоюзы могут внести позитивный вклад в повышение производительности и эффективности. Так, повышение заработной платы, которого добился профсоюз, может заставить фирму ввести усовершенствованные методы управления и организации труда, что повысит эффективность. На практике это означает, что столкнувшись с увеличением издержек в связи с повышением зарплаты для членов профсоюза, работодатели будут вынуждены сократить общие издержки путем использования большего количества оборудования и поиска инновационных методов производства, которые потребуют меньше трудовых ресурсов и больше капитала на единицу продукции. В итоге, высокая зарплата членов профсоюза приведет к повышению производительности труда.

Профсоюзы могут способствовать повышению производительности фирмы также, благодаря своему воздействию на текучесть рабочей силы и гарантию занятости. Профсоюзы, выступая от имени своих членов при разрешении трудовых конфликтов, выполняют функцию коллективного голоса. Это значит, что, если группа работников не удовлетворена условиями труда, у нее есть два возможных средства для выражения своего несогласия: механизм добровольного увольнения и механизм устных контрактов. Механизм добровольного увольнения предполагает уход с настоящего места работы в поисках лучшего, как средство борьбы с «плохими» предпринимателями и «плохими» условиями труда. Механизм устных контрактов предусматривает переговоры рабочих с работодателем по поводу улучшения условий труда и разрешения трудовых споров. Конкретный рабочий вряд ли станет предъявлять претензии к администрации, так как может быть уволен. Но профсоюзы наделяют рабочих коллективным голосом при обсуждении проблем и претензий к администрации и настаивают на их удовлетворительном решении.

Таким образом, профсоюзы способствуют уменьшению текучести рабочей силы двумя путями. Во-первых, они используют механизм устных контрактов вместо добровольного увольнения. Они эффективно регулируют производственные конфликты, которые в противном случае разрешались бы путем добровольной смены места работы. Во-вторых, профсоюзы предоставляют своим членам преимущество в заработной плате, что также удерживает их от перехода на другую работу. В свою очередь сокращение текучести рабочей силы ведет к повышению эффективности производства, поскольку повышается опыт работников, а, следовательно, растет их производительность. Кроме того, уменьшаются расходы фирмы на поиск и найм новых работников. Сокращение текучести, в свою очередь, побуждает нанимателей более охотно вкладывать капитал в обучение своих работников.

Однако более опытный рабочий не захочет делиться своими знаниями с менее опытными, если в будущем они могут составить ему конкуренцию. Но, благодаря тому, что по настоянию профсоюза при решении вопросов о повышении в должности или увольнении первостепенное значение имеет трудовой стаж, такая опасность исчезает. Будучи защищенными, опытные рабочие с большей готовностью передают свои знания и опыт новичкам.

Итак, влияние профсоюзов на производительность и эффективность труда всеобъемлющее и разностороннее. Каков его конечный результат – положительный или отрицательный, оценить не представляется возможным. Поэтому в настоящее время не существует общепринятого мнения по поводу воздействия профсоюзов на экономику.

В заключение следует отметить, что миссия профсоюзов не ограничивается защитой интересов работников и воздействием на трудовые отношения. Аккумулируя и отражая общественные настроения, они выявляют реакцию общества на проводимую

государством социально-экономическую политику, помогают своевременно корректировать ее. Не-достаточная востребованность российских профсоюзов (особенно если сравнивать с ситуацией в развитых странах) обусловлена «болезнью роста», затянувшимся кризисом адаптации к новым условиям. Со временем профсоюзы могут и должны занять достойное место среди важнейших общественных институтов.

4. Какова роль дисконтирования в принятии инвестиционных решений? Как можно определить, в каком случае инвестирование будет целесообразным?

Затраты и доходы, связанные с инвестициями, разнесены во времени. Расходы следует сделать уже в настоящее время, а доходы они принесут лишь в будущем. Следовательно, для принятия обоснованного инвестиционного решения следует уметь сопоставлять текущую стоимость (сегодняшние затраты) с будущей стоимостью (потенциальные доходы) или, другими словами, надо решить проблему измерения сегодняшней стоимости будущих доходов.

Необходимо обратить внимание на то, что с экономической точки зрения одинаковые суммы, имеющие разную временную локализацию, различаются по размерам. Можно сказать, что одна и та же сумма денежных средств будет иметь большую ценность в данный момент времени по сравнению с будущим. То есть, даже если допустить отсутствие инфляции, 6 млн. руб. сейчас дороже 1 млн. руб. три года спустя, поскольку сегодняшний миллион за три предстоящих года, будучи положенным в банк, успеет существенно вырасти. Или, что то же самое, будущий миллион равноценен сегодня не 1 млн. руб., а меньшей сумме, которая, будучи сейчас вложена в дело, дорастет за три года ровно до миллиона. Какой именно «меньшей сумме» равны будущие доходы в настоящее время, и нужно научиться определять.

Метод сравнения разновременных денежных потоков путем их приведения (пересчета) к текущему временному периоду называется *дисконтированием*. Проще говоря, для обеспечения сопоставимости текущих и будущих доходов нужно скорректировать будущие поступления в сторону уменьшения. Дисконтирование как раз и состоит в определении количественных масштабов этого уменьшения.

Рассмотрим механизм образования будущего дохода. Предположим, что в нашем распоряжении имеется 100 руб. При этом есть возможность положить данную сумму на банковский счет, ставка по которому составляет 10% годовых. Тогда стоимость инвестируемых нами сегодня 100 руб. через один год будет равна 110 руб.:

$$100 + 100 \times 0,1 = 100 \times (1 + 0,1) = 110 \text{ руб.}$$

Спустя два года текущая сумма возрастет до 121 руб.:

$$110 + 110 \times 0,1 = 110 \times (1 + 0,1) = 100 \times (1 + 0,1)^2 = 121 \text{ руб.}$$

Через три года наш доход составит 133 руб.:

$$121 + 121 \times 0,1 = 100 \times (1 + 0,1)^3 = 133 \text{ руб.}$$

В общем виде формула расчета будущего дохода выглядит так:

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

где **FV** – совокупный доход n-го года; **PV** – текущая стоимость;

n – число лет;

r – процентная ставка.

Эта формула позволяет рассчитать будущий совокупный доход сегодняшних капиталовложений. Используя ее, можно также решить обратную задачу – определить текущую стоимость будущего дохода:

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n} \quad \text{или} \quad PV = FV \cdot K_d, \quad \text{где } K_d = \frac{1}{(1+r)^n};$$

K_d – коэффициент дисконтирования, т.е. сокращения будущего дохода при переводе к настоящему времени.

Величину PV , равную произведению совокупного будущего дохода и коэффициента дисконтирования, называют текущей дисконтированной стоимостью будущего дохода (сокращение PV образовано от английских слов present value), поскольку коэффициент дисконтирования позволяет уравнивать будущую и текущую стоимости.

Рассмотренный выше пример иллюстрировал редкую ситуацию, при которой капитал инвестируют на длительный срок, а все доходы получают единовременно по его окончании.

В реальных инвестиционных проектах чаще реализуется иная схема: доходы порциями поступают в течение всего срока осуществления проекта. Скажем, станок приносит по 200 тыс. руб. каждый год из 5 лет своей службы. Очевидно, что доходы каждого года в этой ситуации надо дисконтировать по отдельности. Поэтому формула текущей дисконтированной стоимости проекта, длящегося n лет выглядит так:

$$PV = PV_1 + PV_2 + \dots + PV_n .$$

Если ещё на один шаг приблизиться к реальности, то следует учесть, что в будущих периодах фирме придется не только получать доходы, но и нести издержки (C). Поэтому в текущей дисконтированной стоимости каждого года должен учитываться не просто доход, разность дохода и издержек:

$$PV = \frac{FV - C}{(1+r)^n} .$$

С помощью текущей дисконтированной стоимости можно приводить в соизмеримый вид произведенные затраты и получаемые в разное время доходы. Это дает возможность правильно оценить эффективность осуществляемых вложений и сделать выбор в пользу наиболее выгодного инвестиционного проекта.

Показателем, позволяющим достоверно определить рентабельность инвестиционного проекта, является чистая дисконтированная стоимость (по первым буквам английских слов net present value ее обозначают NPV).

Будущий совокупный чистый доход (то есть сумма доходов всех периодов за вычетом издержек соответствующих лет), приведенный к текущему периоду с помощью дисконтирования, есть текущая дисконтированная стоимость (PV). Размер понесенных фирмой затрат отражают осуществляемые ею инвестиции (I). Очевидно, что выгода от осуществления проекта (как раз её-то и называют **чистой дисконтированной стоимостью**) будет измеряться разностью обеих величин и ее можно рассчитать по формуле:

$$NPV = PV - I .$$

Из этой формулы видно, что инвестирование будет выгодным в случае превышения получаемых доходов над произведенными вложениями, т.е. при положительном значении показателя чистой дисконтированной стоимости. Следовательно, если $NPV > 0$, инвестиционный проект можно считать вполне приемлемым, а вложение капитала целесообразным. В противном случае ($NPV < 0$) будет правильнее отказаться от намечаемого проекта, так как предполагаемые вложения не окупятся и фирма-инвестор понесет убытки.

Таким образом, расчет чистой дисконтированной стоимости во многом упрощает решение стоящей перед любой фирмой сложной и одновременно жизненно важной задачи выбора наиболее выгодного инвестиционного проекта.

5. Олигополистическая модель рынка существует в настоящее время во всех развитых странах мира. Является ли такая отраслевая рыночная структура эффективной с точки зрения общества?

Известны две точки зрения на экономические последствия олигополии. Традиционная точка зрения полагает, что олигополия действует аналогично монополии. Она может привести к тем же результатам, что и чистая монополия, хотя при этом сохраняется внешняя видимость конкуренции нескольких независимых фирм.

Точка зрения Шумпетера–Гэлбрейта состоит в том, что олигополия способствует НТП и поэтому создаёт в результате лучшую продукцию, обеспечивает более низкие цены, большие уровни выпуска и занятости, по сравнению с другими вариантами организации отрасли.

В настоящее время однозначный ответ на этот вопрос вряд ли возможен, поскольку анализ отраслей с олигополистической структурой выявляет значительные различия между ними с точки зрения эффективности. В некоторых олигополистических отраслях фирмам удается приблизиться к такому уровню координации своих действий, который позволяет совместно максимизировать прибыль. В этом случае устанавливаемая на рынке цена близка к монопольной. В других отраслях соперничество и независимость поведения фирм могут быть столь велики, что цена и прибыль значительно отличаются от монопольных. В ряде случаев экономическая прибыль, как и при совершенной конкуренции, может приближаться к нулю. Цены и объемы производства также приближаются к уровням, характерным для совершенной конкуренции, которая, как известно, является эталоном эффективности.

Некоторые экономисты доказывают, что экономия на масштабах производства в том случае, когда отрасль состоит из немногих производителей, может привести к минимизации издержек. Кроме того, по сравнению с более конкурентными рынками олигополия облегчает введение новой технологии, тем самым стимулируя экономический рост. Инновации требуют массивных инвестиций и значительного научно-исследовательского персонала. Небольшие компании часто не в состоянии вкладывать такие капиталы в развитие технологии. Более того, компании, действующие в конкурентной обстановке, не имеют столь сильных стимулов осуществлять научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, поскольку их вознаграждение за инновацию быстро исчезает, так как конкуренты имитируют их новые продукты.

С другой стороны, ряд экономистов полагает, что олигополисты могут препятствовать нововведениям и сдерживать технический прогресс. Большая корпорация хочет получать максимальные прибыли, полностью используя свои капитальные активы. Зачем разрабатывать и внедрять новый продукт, когда успех этого продукта сделает устаревшим все оборудование, предназначенное для выпуска старого продукта? Нетрудно перечислить олигополистические отрасли, в которых интерес к исследованиям и развитию является весьма скромным, например сталелитейная, табачная, алюминиевая промышленность. В данном случае олигополии используют свою рыночную власть для ограничения конкуренции и повышения цен, и присвоение ими вследствие этого высоких прибылей ослабляет стимулы к совершенствованию технологии. Критики олигополии обычно ссылаются на то, что за период с 1880 г. менее 1/3 важнейших научных открытий были сделаны крупными корпорациями. Такие значительные достижения, как кондиционирование воздуха, рулевое управление с усилителем, шариковая ручка, целлофан, реактивный двигатель, инсулин, ксерокопирование, вертолет и каталитический крекинг нефти, родились в умах независимых изобретателей. Другие же не менее важные

по значимости достижения были сделаны небольшими или средними по размеру фирмами.

Вместе с тем отмечается, что олигополии играют ключевую роль в организации массового производства новых продуктов. Существуют свидетельства и того, что многие олигополистические отрасли промышленности, например, производство телевизоров и другой электронной продукции, домашних электрических бытовых приборов, автомобильных покрышек, отличались улучшенным качеством продукта, снижающимися ценами и увеличивающимися уровнями производства и занятости. В ряде олигополистических отраслей, например авиационной, химической, нефтяной и электронной промышленности, исследовательской деятельностью занимались энергично и плодотворно. Но вместе с этим необходимо учитывать, что существенная часть исследований, проводимых в авиационной, электронной промышленности и производстве средств связи, в значительной степени финансируется из общественных фондов.

Некоторые ведущие исследователи в данной области пришли к выводу, что технический прогресс в отрасли может определяться в большей мере научным характером и «технологическими возможностями» самой отрасли, нежели её рыночной структурой. Они считают, что больше возможностей для технологического прогресса существует в таких отраслях, как электронная промышленность или производство компьютеров, чем в отраслях, производящих кирпичи и сигареты, независимо от того, являются ли они конкурентными или олигополистическими.

Практика экономической жизни показывает, что чаще всего фирмы в условиях олигополии устанавливают цены выше предельных издержек производства, а это означает, что они функционируют при объемах производства меньше тех, которые желательны для потребителя. Следовательно, олигополия не достигает той эффективности в распределении экономических ресурсов, которую обеспечивает совершенная конкуренция. И в этом отношении она сходна с монополией. Однако в любом случае олигополия лучше, чем монополия.

Таким образом, исходя из приведённых выше рассуждений, можно сделать вывод, что хотя олигополия и не удовлетворяет абстрактным условиям эффективного использования и распределения ресурсов, в реальной действительности она показывает довольно высокую эффективность, так как вносит важный вклад в экономический рост, участвует в исследованиях и разработках новых продуктов и технологий, а также осуществляет их внедрение и массовое производство.

6. Каковы причины появления «естественных монополий»? Не противоречат ли их существование антимонопольному законодательству? Каковы основные методы государственного регулирования «естественных монополий»?

Одной из основных причин появления и существования монополии является наличие столь значительной экономии на масштабе производства, что возможно присутствие на рынке лишь одного поставщика, получающего положительную прибыль. В этом случае говорят о *естественной монополии*. Современная технология в некоторых отраслях такова, что предприятия, функционирующие в этих отраслях, могут весьма значительно увеличиваться в размерах, продолжая получать положительный эффект от роста масштаба производства. Последнее обстоятельство выражается в том, что по мере увеличения размеров фирмы снижаются средние издержки производства продукции. Другими словами, чем большее количество продукции за определённый период времени выпускает фирма, тем ниже оказываются издержки производства одной единицы продукции.

Если фирмы могут последовательно снижать средние издержки и получать прибыли путём расширения производства, чтобы удовлетворить рыночный спрос, то, в конечном счете, как основной поставщик утвердится одна фирма. Таким образом,

преимущества в затратах, имеющиеся у очень крупных фирм, могут позволить одной фирме, обслуживающей весь

рынок в качестве единственного продавца, производить продукцию с более низкими издержками, чем это было бы возможно, если бы рынок обслуживался двумя или более продавцами. Это способствует не только укреплению сильной монопольной власти утвердившейся на рынке фирмы, но также становится практически непреодолимым барьером для входа на рынок других фирм.

Итак, **естественная монополия** – это фирма, которая в состоянии удовлетворить весь рыночный спрос на продукт с меньшими издержками, чем те, которые были бы возможны, если бы две или более фирм поставляли точно такое же количество товара. Такого типа монополию называют естественной потому, что в этом случае входные барьеры основываются на особенностях технологии, отражающих естественные законы производства, а не на правах собственности или правительственных лицензиях.

Примерами естественных монополий являются электрические сети, трубопроводный транспорт (нефтепровод и газопровод), проводная телефонная связь, централизованное теплоснабжение, городская канализация и городской метрополитен.

Очевидно, что в этих отраслях конкуренция либо затруднительна, либо просто неприменима, так как конкуренция привела бы здесь к значительно более высоким средним издержкам производства, а, значит и ценам, по сравнению с теми, которые были бы при монополии, ибо поддержание конкуренции потребовало бы существования многих мелких фирм с небольшими рыночными долями.

В данном случае производство на одном крупном предприятии оказывается с точки зрения общества более эффективным, чем производство такого же объема продукции на нескольких мелких или средних предприятиях. Именно поэтому *существование естественных монополий не запрещено антимонопольными законодательствами*. В то же время правительство сохраняет за собой право регулировать действия таких монополий, чтобы не допускать злоупотребления монопольной властью, которую оно предоставило.

Главная опасность и проблема существования естественных монополий, как и всяких других монополий, связана со стремлением монополий использовать свое положение для извлечения сверхприбылей, то есть для улучшения своего финансового положения за счет остальной экономики.

Монопольное поведение и негативные последствия существования монополий могут проявляться по следующим направлениям:

1. Монопольное завышение цен.
2. Непрозрачность компаний-монополистов, отсутствие адекватной информации о затратах и результатах.
3. Невыполнение (неполное выполнение) финансовых обязательств перед государством.
4. Реализация собственных монопольных интересов и проектов, не согласованных в должной мере с интересами общества и государства.
5. Низкое качество предоставляемых услуг и невыполнение обязательств.

Эти проблемы и являются главными причинами необходимости государственного вмешательства в деятельность естественных монополий.

Задачей регулирования здесь является предотвращение чрезмерного (с позиции общественного благосостояния) роста рыночной цены. Можно выделить два основных направления в регулировании деятельности естественных монополий: ценовое и неценовое. Ценовое регулирование предполагает прямое определение цен (тарифов) или назначение их предельного уровня. Но государство для достижения той же цели может поступить по-другому. Можно установить максимальную норму прибыли, которую фирма не должна превышать при выборе цены и объема продаж.

Однако ценовые методы не всегда ведут к тому исходу для отрасли, который предусматривает максимальное благосостояние для потребителей продукции

естественного монополиста. Поэтому наряду с ценой регулированию подвергаются и другие (неценовые) параметры деятельности фирмы. Неченовые методы включают: снижение барьеров входа в отрасль, конкуренцию на рынке естественной монополии, контроль качества товара, реорганизация отрасли. Рассмотрим кратко сущность этих методов.

Снижение барьеров входа в отрасль. В тех случаях, когда наличие естественной монополии подразумевает существенные барьеры входа в отрасль, государство может решить проблему монополизации через снижение или даже устранение входных барьеров.

Стимулирование технического прогресса в отрасли и распространение его достижений может привести к изменению производственной функции таким образом, что преимущества крупной фирмы постепенно исчезнут, на рынок смогут войти более мелкие фирмы, естественная монополия «естественным образом» трансформируется в обычную отрасль.

В тех случаях, когда естественная монополия носит локальный характер, государство может преобразовать отрасль через развитие спроса. Здесь рост спроса напрямую приведёт к возможности появления нескольких эффективных фирм.

Конкуренция за рынок естественной монополии. Государство может организовать конкуренцию за исключительное право по обслуживанию рынка естественной монополии. Например, государство объявляет аукцион по продаже прав на железнодорожную деятельность в каком-либо регионе. Для того чтобы отрасль была наиболее эффективной, железнодорожные перевозки должна осуществлять одна компания. Многие фирмы – потенциальные перевозчики могут принять участие в аукционе, подав соответствующую заявку.

Роль государства помимо организации конкурентных торгов заключается в установлении минимальных стандартов качества поставляемых услуг, иначе снижение цены будет достигнуто за счет понижения качества товара.

Контроль качества товара естественной монополии. Регулируемая естественная монополия может увеличивать средние (и совокупные) издержки производства для обоснования роста регулируемой цены. Кроме того, у такой фирмы нет стимулов улучшать качество, так как дополнительная прибыль от продажи более качественного товара через корректировки цен пойдёт государству, а не самой фирме, а ухудшение качества при отсутствии конкуренции на рынке не отражается на положении фирмы. Поэтому ценовое регулирование поведения естественной монополии должно сопровождаться контролем качества товара фирмы, например, посредством установления минимальных стандартов качества товара или предоставляемых услуг либо посредством периодической проверки реальных характеристик поставляемой продукции, а также через учет жалоб потребителей на изготавливаемые естественной монополией изделия.

Реорганизация отрасли. При реорганизации происходит устранение естественной монополии за счет ее разделения на несколько сравнительно небольших фирм. Применение подобного метода требует сопоставления технической неэффективности, возникающей вследствие высоких издержек производства на небольших фирмах по сравнению с одной крупной монополией, и структурной (рыночной) эффективности, связанной с отсутствием монополии и ее последствий для благосостояния. Если новая рыночная цена, опирающаяся на величину новых, несколько более высоких, средних издержек в конкурентной отрасли, оказывается все-таки существенно ниже уровня монопольной цены естественного монополиста, то реорганизация такого рода является эффективной.

Таким образом, негативные последствия монопольной власти заставляют государство предпринимать меры регулирования фирмы, даже если это и отрасль естественной монополии.

7. Что представляет собой цена капитала? Какую роль она играет в процессе поиска фирмой средств для финансирования инвестиций? Каковы источники инвестиционных ресурсов фирмы?

Если ценой фактора «труд» является зарплата, ценой земли – рента, то для фактора «капитал» в роли цены выступает процент. В трактовке этой категории сосуществует узкий и широкий подходы. В узком смысле процент представляет собой плату за предоставленный кредит. Согласно широкому пониманию процент является доходом, который получается в результате использования фактора производства «капитал». Таким образом, процент как плата за кредит (т.е. процент в узком смысле) является частным случаем дохода фактора «капитал», когда последний предоставляется одним лицом другому в денежной форме.

При поиске средств для финансирования инвестиций фирме приходится иметь дело с процентом в обоих смыслах. У нее имеются три возможных источника и инвестиционных ресурсов:

- 1) самофинансирование;
- 2) кредиты;
- 3) эмиссия (выпуск) ценных бумаг.

Каждый из этих источников не бесплатен. И в основе цены привлечения средств всех перечисленных источников лежит общенациональная ставка процента.

Действительно, при привлечении кредитов проценты приходится выплачивать непосредственно кредитору. Когда используются собственные средства, проценты никому платить не нужно. Однако необходимо обеспечить собственникам капитала, являющимся одновременно владельцами фирмы, получение дохода на уровне не ниже альтернативных вложений (и чаще всего банковского процента). Это же справедливо и для привлечения средств с помощью эмиссии акций или иных ценных бумаг: вряд ли кто-то станет покупать их, если по ним не выплачиваются достойные доходы.

Другими словами, вне зависимости от того, какие средства использует фирма при инвестировании – собственные или заемные, рыночная процентная ставка выступает для нее в качестве издержек, которые придется нести при реализации инвестиционного проекта. Здесь действует логика альтернативных издержек. Никакие ресурсам фирмы не являются даровыми или бесплатными. Даже собственные средства владелец фирмы рассматривает в качестве «взятых займы у самого себя», постоянно прикидывая, достаточно ли выгоден проект, чтобы «заплатить себе проценты» и сверх того ещё получить какую-то прибыль.

Собственные средства предприятий традиционно являются базовыми источниками инвестиционных ресурсов. Как правило, на их долю в странах с развитой рыночной экономикой приходится порядка 50–60% всех финансовых ресурсов. Примерно также обстоит дело в нашей стране.

Главным достоинством *самофинансирования* как источника инвестиций является отсутствие внешних издержек. Используя собственные ресурсы, фирма ни перед кем не несет финансовых обязательств, что существенно увеличивает степень свободы ее поведения. Для осуществления инвестиционного проекта в этом случае достаточно внутреннего убеждения руководства фирмы в его целесообразности. Это существенное преимущество в реальных условиях неопределенности и риска, характерных для функционирования рыночной системы. Неоднократно наблюдались ситуации, когда самые удачные проекты на первых этапах реализации приносили одни убытки. Очевидно, что доводить их до благополучного окончания было значительно проще, когда не было нужды отчитываться перед внешними инвесторами.

Главный недостаток самофинансирования состоит в ограниченности имеющихся у фирмы средств. Это существенным образом сдерживает темпы роста и масштабы инвестиционной деятельности и заставляет прибегать к внешним источникам финансирования.

Внешнее финансирование инвестиционной деятельности осуществляется с помощью кредитно-финансового рынка. Истинное его предназначение заключается в аккумуляции (накоплении и объединении) сбережений экономических агентов и использовании этих средств для создания нового капитала, т.е. в превращении бездействующих денежных средств в работающий капитал.

Механизм работы кредитно-финансового рынка основан на двухполюсной модели. Один полюс представлен субъектами, располагающими временно свободными денежными средствами и желающими отложить часть имеющихся доходов на будущее. На другом полюсе – стороны, испытывающие острую нехватку денежных средств для осуществления новых проектов, обновления технологии, расширения производства или открытия своего дела. Выступая в качестве посредника, кредитно-финансовый рынок организует целенаправленное движение денежных средств от лиц, желающих сделать сбережения, к тем, кто нуждается в заемных средствах.

В зависимости от того, каким образом осуществляется передача денежных средств от продавцов капитала к его потребителям, кредитно-финансовый рынок можно разделить на две части:

- 1) рынок банковских кредитов;
- 2) рынок ценных бумаг.

Классической технологией заимствования необходимых финансовых ресурсов является *привлечение банковского кредита*.

Исторически банки возникли как учреждения, которые наряду с собственным капиталом привлекали внешний капитал в виде вкладов (депозитов) и получали доходы за счет предоставления кредита под проценты. В данном случае процесс движения денег от их владельца к заемщику опосредовался банком. При этом кредиты первоначально носили краткосрочный (неинвестиционный) характер.

Конец XIX – начало XX века стали эпохой быстрого развития крупных предприятий в форме акционерных обществ, привлекавших большие объемы капитала с помощью эмиссии ценных бумаг или долгосрочных (инвестиционных) кредитов. Этот процесс внёс значительные изменения в работу коммерческих банков. Наряду со своими основными операциями коммерческие банки начали осуществлять инвестиционную деятельность. Они выдавали долгосрочные кредиты, сами приобретали акции и облигации.

Второй составной частью кредитно-финансового рынка является *рынок ценных бумаг*, с помощью которого становится возможным организовать приток инвестиций к действующим в экономике компаниям и организовать эффективный перелив капитала между отраслями. Выпуская акции и облигации, компании получают возможность привлекать денежные средства множества поставщиков капитала, аккумулировать большие суммы на продолжительный срок. В данном случае в качестве механизма, с помощью которого проводится передача денежных средств от собственников капитала к лицам, нуждающимся в нем, выступает не фирма-посредник (банк), а рынок ценных бумаг.

Акционерные общества аккумулируют капитал для начала своей деятельности или ее расширения с помощью эмиссии акций.

Акция представляет собой ценную бумагу, свидетельствующую о внесении определенной суммы в капитал акционерного общества и дающую право:

- 1) на долю имущества акционерного общества при его ликвидации;
- 2) на получение дохода, называемого дивидендом.

В зависимости от набора предоставляемых владельцу прав выделяют простые (обыкновенные) и привилегированные акции. Простые акции являются наиболее часто встречающимся видом акций. Основные права держателей обыкновенных акций заключаются в следующем:

- право голоса на собрании акционеров;

- право продажи акций по своему усмотрению;
- преимущественное право приобретения дополнительных выпусков акций акционерного общества;
- право на получение дивидендов, зависящих от размера получаемой акционерным обществом прибыли;
- право на получение доли имущества при ликвидации акционерного общества.

Само название привилегированных акций говорит о наличии ряда преимуществ (привилегий), которые предоставляются их владельцам:

- право на получение фиксированных дивидендов;
- преимущественное право на дивиденды по сравнению с обыкновенными акциями;
- право продажи акций по своему усмотрению;
- преимущественное право на полное возмещение вклада при ликвидации акционерного общества.

Как видно из этого списка, привилегированные акции не дают их владельцам права голоса. Обратите также внимание на то, что любой вид акций дает владельцам право их свободной продажи, но не обязывает акционерное общество выкупать их. С момента приобретения акций их владелец несёт вместе с акционерным обществом предпринимательские риски. И если дела компании пойдут плохо и акции превратятся в бросовые бумаги, никто не обязан возмещать владельцу вложенные деньги.

В отличие от этого облигация удостоверяет отношение займа между владельцем и предприятием-эмитентом и подтверждает обязательство возратить ее владельцу номинальную стоимость по истечении указанного в ней срока.

Если предприятие, выпустившее акции, в обмен на привлеченный капитал принимает на себя бессрочные обязательства перед держателями акций, то выпуск облигаций ведет к установлению временных отношений между их владельцем и эмитентом. До истечения срока действия облигации ее держатель не может требовать возврата номинальной стоимости, однако имеет полное право на получение фиксированного дохода. В отличие от владельца акций собственник облигаций не является совладельцем капитала предприятия, не имеет права вмешиваться в его деятельность. Он – кредитор этого предприятия. Поэтому и доход, получаемый по облигациям, называется процентом.

Таким образом, облигация дает своему владельцу право:

- на получение твердого дохода, величина которого остается неизменной в течение всего срока жизни облигации;
- на получение номинальной суммы в период погашения облигации;
- на продажу на вторичном рынке;
- на преимущественное право на активы акционерного общества при его ликвидации по сравнению с владельцами любых акций.

Осуществляя выбор формы ценных бумаг с целью эмиссии, необходимо учитывать, что обыкновенные акции создают для фирмы минимальные финансовые обязательства. В виде дивидендов должна быть выплачена часть прибыли, но только если прибыль действительно получена. Размер дивидендов во всех случаях определяется самим акционерным обществом. Однако простые акции дают право голоса, и, следовательно, их продажа потенциально несет опасность утраты контроля над фирмой.

Привилегированные акции, как правило, обходятся акционерному обществу дороже, выплаты дивидендов по ним можно приостановить лишь в критических ситуациях, и такая отмена выплат серьезно ухудшает репутацию фирмы. В то же время выпуск привилегированных акций не создает угрозы захвата контроля над акционерным обществом, так как они не дают права голоса.

Облигации требуют наибольших затрат – кроме текущей выплаты процентов в конце срока должен быть осуществлен их выкуп. Вместе с тем финансирование с помощью облигаций исключает возможность допущения «чужака» к собственности фирмы.

Обычно облигации выпускаются в годы экономического подъема, поскольку в неустойчивой ситуации кризиса предприятия не хотят обременять себя обязательствами по выплате фиксированных процентов. По тем же соображениям выпуск облигаций чаще всего организуют под какую-то конкретную программу с известными сроками реализации и хорошо просчитываемыми размерами будущей прибыли.

3 Практические задания для самостоятельной работы

Задание 1. Чтобы купить масло дешевле, вам необходимо отстоять длинную очередь. Если вы все-таки решитесь ее отстоять, действительно ли вы купите масло дешевле? Почему основная часть представителей очередей в магазинах – пенсионеры и неработающие женщины-домохозяйки?

Задание 2. В экономике производятся два вида товара: промышленный и сельскохозяйственный. Предположим, что экономика эффективна. Возможна ли ситуация, при которой улучшение технологии в сельскохозяйственном секторе приведет к увеличению продукции сельского хозяйства, но количество производимой промышленной продукции останется без изменения? Можем ли мы теперь утверждать, что экономика эффективна? Докажите свой ответ с помощью модели кривой производственных возможностей.

Задание 3. В стране производятся сушки и крекеры. На производство одной единицы сушек требуется 24 кг муки, а на производство одной единицы крекера – 6 кг муки. Имеется 144 кг муки. Построить линию производственных возможностей; найти альтернативные издержки производства сушек.

Задание 4. Граница производственных возможностей задается формулой $y = 46 - x^2$. Найдите вмененные издержки продукта y при его выпуске, равном 10.

Задание 5. Отказавшись от работы столяром с зарплатой 17 тыс. р. в год или учебы в колледже с годовой платой за обучение в размере 4 тыс. р., Петр поступил работать токарем за 14 тыс. р. в год. Одновременно Петр может заниматься только одним делом. Каковы альтернативная стоимость и упущенная выгода его решения в данном году?

Задание 6. На путешествие самолетом из Москвы в Красноярск инженер тратит сутки с учетом сопутствующих затрат времени. Поездка в поезде займет 4 дня. Авиабилет стоит 1 тыс. р., а железнодорожный билет – 580 р. Сколько должен зарабатывать в будний день инженер (в воскресные дни он не работает), чтобы ему было все равно с чисто экономических позиций – лететь в будний день или ехать поездом 4 будних дня?

Задание 7. С середины XIX в. по 1913 г. стоимость килограмма алюминия на мировом рынке понизилась с 450 руб. до 55 коп. Укажите возможные причины удешевления металла. Какова в этом роль совершенствования производства и повышения производительности общественного труда?

Задание 8. Какие функции выполняют деньги при: а) установлении цены товара; б) покупке товара за наличные деньги; в) оплате покупки; е) помещении в банк; ж) оплате внешнеторговых сделок?

Задание 9. Цена изделия 4 долл. Как изменится дневная выручка товаропроизводителя, если индивидуальные затраты труда вследствие нововведений

уменьшатся с 2,5 до 2 часов? Продолжительность рабочего дня 10 часов. Какой закон в товарном хозяйстве стимулирует развитие производительных сил?

Задание 10. Рассчитайте количество денег, необходимое, для обращения, если общий годовой объем продаж составляет 100 млрд.долл., а доллар обслуживает за год пять товарных сделок. Как изменится количество потребных для обращения денег: а) при увеличении суммы товаров вдвое и б) при таком же ускорении оборота денежной единицы? 2. Количество товаров, предназначенных для продажи или обмена $Q = 60$, $M = 20$. Найти по формуле Фишера скорость денежного обращения. Зависимость между ценой и объемом производства определяется функцией $P = 2Q - 10$.

Задание 11. Фирма решила повысить цену на свою продукцию. Что произойдет с ее выручкой, если спрос эластичен (неэластичен)?

Задание 12. Будет ли эластичность спроса на определенную марку пива отличаться от эластичности спроса на пиво в целом? Если да, то почему?

Задание 13. Предположим, что эластичность спроса на теннисные ракетки равна 0,8. Что это означает? Проанализируйте данную ситуацию с точки зрения покупателя и с точки зрения продавца. Может ли производитель теннисных ракеток в данном случае ожидать, что, если он снизит цену на свой товар, это приведет к повышению объема его продаж и, следовательно, к росту его прибыли?

Задание 14. Определите, на сколько процентов должна измениться цена на электроутюги, чтобы это привело к увеличению их предложения с 5 млн. до 7 млн. шт., если эластичность $E = 0,5$?

Задание 15. При существующей цене на автомобили спрос составляет 2 млн. шт. в год, а возможности промышленности равны 1 млн. шт. На сколько процентов нужно изменить цену, чтобы спрос стал равен предложению? $E = 0,5$.

Задание 16. С повышением заработной платы потребителей со 100 до 150 тыс. р. спрос на продукцию фирмы вырос на 20 %. Рассчитать эластичность спроса по доходам?

Задание 17. Допустим, функция спроса на некоторый товар равна: $Q_d = 100 - P$, а функция предложения составляет: $Q_s = 2P - 50$, где P – цена в рублях за штуку, величина спроса Q_d и предложения Q_s – в тысячах штук. а) Найти равновесную цену, равновесное количество и выручку. б) Правительство решило снизить цену до 45 руб., стремясь стимулировать потребление. К чему это приведет?

Задание 18. Известно, что цена на арбузы снизилась в течение августа с 8 до 5 руб. за килограмм, а месячный объем продаж вырос на 30 т. и составил 50 т. Рассчитайте коэффициент ценовой эластичности спроса методом начальной точки.

Задание 19. С повышением заработной платы потребителей со 100 до 150 тыс. р. спрос на продукцию фирмы вырос на 20 %. Какова эластичность спроса по доходам?

Задание 20. Даны функции спроса и предложения товара: $Q_d = 900 - 100P$; $Q_s = -150 + 50P$; где P – это цена в рублях, а величины спроса Q_d и предложения Q_s – в тысячах штук.

а) Определить равновесную цену и равновесный объем продаж. Построить графически.

б) Если государство установит максимальную цену продажи на уровне 6 денежных единиц, сколько товара будет продано? в) Найти точечную эластичность спроса по цене в точке равновесия.

Задание 21. Предельная полезность масла для потребителя зависит от его количества: MU

$m = 40 - 5 Q_m$, где Q_m - количество масла, кг. Предельная полезность хлеба: $MU_x = 20 - 3 Q_x$, где Q_x —количество буханок хлеба. Цена 1 кг масла равна 5 у.е., цена 1 булки хлеба – 1 у. е. Общий доход потребителя составляет 20 у. е. Какое количество хлеба и масла купит рациональный потребитель?

Задание 22. Рациональный потребитель стремится максимизировать полезность от потребления двух товаров, А и В, с учетом бюджетного ограничения. Кривая безразличия потребителя задается выражением: $b = 63/(a + 3) + 2$, где а количество товара А; b - количество товара В (количество обоих товаров измеряется целыми числами). Цена единицы товара А относится к цене единицы товара В как 5 к 4. Потребитель определил для себя ту сумму, которую он потратит на покупку товара А и/или товара В. Если эта сумма будет потрачена на покупку только товара В, то потребитель сможет купить 16 единиц этого товара. Определите выбор потребителя (количество товара А и количество товара В, которое позволит ему максимизировать полезность от потребления этих двух товаров).

Задание 23. Для потребителя максимум удовлетворения при потреблении товаров А, В и С достигается в ситуации, когда маржинальная (предельная) полезность товара А в 2 раза

превышает маржинальную (предельную) полезность товара В и в 5 раз превышает маржинальную (предельную) полезность товара С. Цена единицы товара С равна 10 рублям. Определите цену единицы товара А и цену единицы товара В.

Задание 24. Какие из нижеперечисленных издержек относятся к постоянным, а какие к переменным: амортизация производственного оборудования, заработная плата рабочим, налог на прибыль, налог на имущество, заработная плата рабочим, расходы на сырье, аренда помещения, расходы на рекламу?

Задание 25. В краткосрочном периоде фирма производит 1000 ед. продукции. Как изменятся общие издержки фирмы, если при средних постоянных издержках 100 р. средние переменные издержки снизятся с 200 до 150 р.? Задание 5. Фирма использует 8 единиц труда и 24 единицы капитала для производства 24 единиц товара. Если предельная производительность труда равна 1,5 и производственная функция имеет постоянную отдачу от масштаба, то какова предельная производительность капитала?

Задание 26. Производственная функция задана уравнением: $Q = 2K + 3L$. Постройте изокванту, соответствующую объёму производства в размере 180 ед. Определите предельную норму технического замещения.

Задание 27. В краткосрочном периоде фирма производит 1000 ед. продукции. Как изменятся общие издержки фирмы, если при средних постоянных издержках 100 р. средние переменные издержки снизятся с 200 до 150 р.?

Задание 28. Юридическая консультация принимает 150 клиентов в месяц. Затраты на содержание помещения составляют 12 тыс. р. Заработная плата юриста – 900 р. в день, за который он в среднем может принять 6 человек. Определите средние переменные и средние общие издержки юридической консультации.

Задание 29. Вы владелец приватизированной квартиры в центре города, решивший организовать у себя небольшое ателье по изготовлению дамских шляпок. Наняв двух женщин – пенсионерок, вы втроем приступаете к изготовлению продукции. Как вы будете рассчитывать ваши постоянные и переменные издержки? Явные и неявные издержки?

Задание 30. Вы решили заняться индивидуальной трудовой деятельностью, использовать свои «Жигули» как такси. Что вы отнесете к постоянным и переменным издержкам: расходы на оплату гаража, расходы на установку сигнализации, расходы на бензин, расходы на страховку, расходы на ежегодный техосмотр, чехлы для сидений, оплата штрафов?

Задание 31. Фирма – совершенный конкурент максимизирует прибыль при объеме производства 12 ед. Какова рыночная цена продукта и прибыль фирмы, если функция общих издержек фирмы имеет вид $TC = 2q^2 + 3q$?

Задание 32. Спрос фирмы-монополиста описывается уравнением: $Q_d = 52 - 2P$. Общие издержки: $TC = 8,5q^2 - 10q$. Определите максимизирующий прибыль объем производства и размер прибыли. Как будет вести себя фирма в долгосрочном периоде?

Задание 33. Предложение продукции конкурентной отрасли в краткосрочном периоде описывается функцией $Q_s = 50P - 500$, а спрос $Q_d = 3000 - 20P$. Функция совокупных издержек представительской фирмы выражена уравнением: $TC = q^2 + 10q + 50$. Определить количество фирм в отрасли в краткосрочном периоде и прибыль каждой фирмы.

Задание 34. Рассчитайте заработную плату рабочего-повременщика, если он отработал 22 смены по 8 ч. Часовая тарифная ставка рабочего – 15 р. По итогам работы за месяц ему начислена премия в размере 20% тарифной заработной платы. Задание 2. Рассчитать прямую сдельную заработную плату рабочего 4 разряда (часовая тарифная ставка – 20 р., норма времени на единицу продукции – 1,25 ч.), если за месяц он изготовил 140 изделий.

Задание 35. Рабочему установлена норма выработки 3 изд./ч. Отработав за месяц 170 ч., он изготовил 650 изделий. Тарифная ставка, соответствующая разряду выполняемой работы, равна 7,2 р. Сдельная расценка за изготавливаемые изделия увеличивается при перевыполнении норм выработки в пределах 10% – на 15%, при перевыполнении в пределах от 10,1% до 20% – на 40% и при перевыполнении более чем на 20,0% – на 60%. Определить заработок рабочего за месяц и охарактеризовать применяемую систему оплаты труда.

Список использованных источников и литературы

1. Микроэкономика : учебник для бакалавров : учебник для вузов / под ред. А.С. Булатова. (Гриф МО РФ) – М. : Юрайт, 2016.
2. Микроэкономика : учебник для бакалавров : учебник для вузов / под ред. Е.А. Розиной, С.В. Тараховой. (Гриф МО РФ) – М. : Юрайт, 2018.
3. Микроэкономика : учебник для бакалавров : учебник для вузов / под ред. А.С. Булатова. (Гриф МО РФ) – М. : Юрайт, 2016.
3. Современная экономическая наука : учеб. пособие для вузов / под ред. Н.Н. Думной, И.П. Николаевой. – М. : Юнити, 2014.
4. Общая экономика : бакалавриат, магистратура, аспирантура : учебник /

- А.В. Сорокин. – М. : Директ-Медиа, 2016.
5. Сборник задач и упражнений по курсу «Экономика» : учеб. пособие / Е.Н. Акимова, О.В. Шатаева. – М.: Директ-Медиа, 2016.
 6. Экономическая теория : учебник / И.П. Николаева, В.Ф. Протас, Т.Н. Волкова, Р.В. Бубликова, Т.А. Сойникова. – М.: Юнити-Дана, 2012.
 7. Экономическая теория : учеб. пособие для вузов / под ред. В.М. Соколинского. – 7-е изд., стереотип. (Гриф УМО) – М.: Кнорус, 2014.
 8. Экономическая теория : учебник для вузов / Л.Н. Мамаева. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2015.
 9. Макроэкономика : учебник и практикум для бакалавриата : учебник для вузов / под ред. Г.А. Родиной. (Гриф УМО) – М. : Юрайт, 2016.
 10. Макроэкономика : учебник и практикум для акад. бакалавриата : учебник для вузов / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – 10-е изд., пере-раб. и доп. (Гриф УМО) – М. : Юрайт, 2015.
 11. Нуреев Р.М. Россия: особенности институционального развития. – М. : НОРМА-ИНФРА-М, 2015.
 12. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики : учебник. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2015.

Адреса сайтов в Интернете

1. <http://ecsocman.hse.ru> (Портал экономической информации и аналитики)
2. <http://institutiones.com> (Портал экономической информации)
3. <http://vopreco.ru> (Журнал «Вопросы экономики»)
4. <http://www.vestnik.fa.ru> (Журнал «Вестник Финансового университета»)
5. <http://www.budgetrf.ru> (Мониторинг экономических показателей)
6. <http://www.cbr.ru> (Официальный сайт Банка России. Аналитические материалы)
7. <http://www.cefir.ru> (Центр экономических и финансовых исследований и разработок. Актуальные проблемы экономической реформы)
8. <http://www.economy.gov.ru> (Официальный сайт Министерства экономического развития и торговли РФ)
9. <http://www.eeg.ru> (Макроэкономическая статистика, обзоры и публикации)
10. <http://www.expert.ru> (Журнал «Эксперт»)
11. <http://www.gks.ru> (Сайт Службы государственной статистики)
12. <http://www.glossary.ru> (Микро-, макроэкономика: глоссарий)
13. <http://www.imek.org> (Журнал «Инновационная экономика и общество»)
14. <http://www.imemo.ru> (Журнал «Мировая экономика и международные отношения»)
15. <http://www.ise.openlab.spb.ru/cgi-ise/gallery> (Галерея экономистов)
16. <http://www.kommersant.ru> (Газета «Коммерсант»)
17. <http://www.libertarium.ru/library> (Библиотека материалов по экономической тематике)
18. <http://www.rbc.ru> (РосБизнесКонсалтинг. Материалы аналитического и обзорного характера)
19. <http://www.rei.guu.ru> (Журнал «Российский экономический журнал»)
20. <http://www.socionet.ru> (Портал экономической информации)