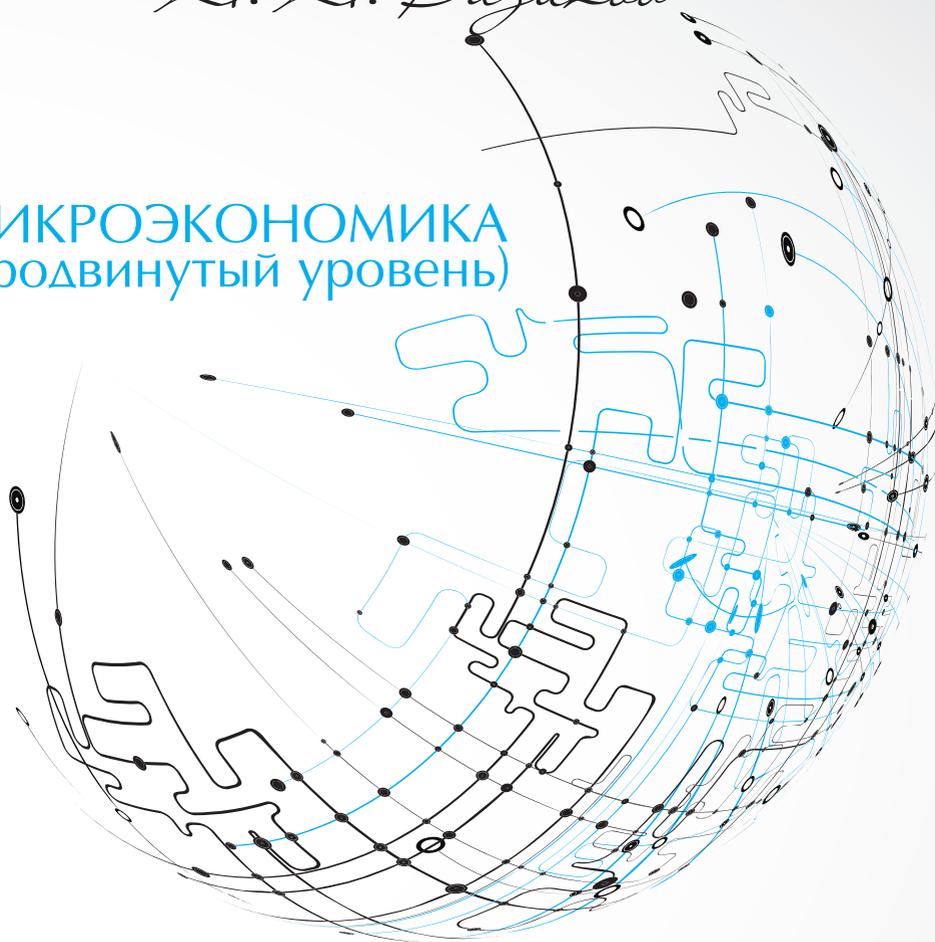


*А. А. Базиков*

# МИКРОЭКОНОМИКА (продвинутый уровень)



Учебно-методическое пособие

А. А. Базиков

# МИКРОЭКОНОМИКА (продвинутый уровень)

для бакалавров и магистров  
по направлениям подготовки  
экономического факультета

*Учебно-методическое пособие*



Москва  
Берлин  
2016

УДК 330.101.542

ББК 65.012.1

Б17

Рецензенты:

*Скоблякова И. В.* — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономической теории и управления персоналом» ГУ-УНПК;

*Шестаков Р. Б.* — кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» Орел ГАУ

**Базиков, А. А.**

Б17            Микрорэкономика : учебно-методическое пособие / А. А. Базиков. — М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. — 141 с.

ISBN 978-5-4475-8424-5

В пособии рассматривается 12 тем по дисциплине микроэкономика продвинутой направленности. По всем темам разработаны «рефераты», «вопросы для самоконтроля» и «тесты» с учетом современных требований отечественного и зарубежного микроэкономического развития стран мирового сообщества. В работе составлен список основной и дополнительной литературы.

Автор считает, что учебно-методическое пособие является не только полезной целевой разработкой, но и значимой в научном плане для магистров, аспирантов, преподавателей и студентов изучающих актуальные вопросы и проблемы микроэкономики.

Учебно-методическое пособие составлено на основании требований планов учебной части университета и деканата по экономическим специальностям, другим нормативным документам Министерства сельского хозяйства РФ.

Текст печатается в авторской редакции.

УДК 330.101.542

ББК 65.012.1

ISBN 978-5-4475-8424-5 © Базиков А. А., текст, 2016

© Издательство «Директ-Медиа», оформление, 2016

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Дисциплина «Микроэкономика (продвинутый уровень)» является составной частью экономической теории, занимает важное место в формировании экономического мышления будущих специалистов, каковыми являются магистранты и студенты. Знание вопросов и проблем, связанных с деятельностью многочисленных субъектов микроэкономики, позволяет им, на основе теоретических положений и выводов, грамотно и обоснованно осуществлять на практике требуемый уровень хозяйствования. Именно так изложен в настоящем пособии материал, сочетающий в себе теорию и практику. В одних случаях, первая служит обоснованием решения той или иной прикладной задачи, в других, напротив, из раскрытого какого-либо практической значимости вопроса или проблемы, делается соответствующий теоретический вывод или научно-обоснованная разработка.

В пособии для изучения дисциплины «Микроэкономика (продвинутый уровень)» излагается двенадцать тем. В каждой из них рассматривается, как правило, три вопроса, сформулированы рефераты, вопросы для самоконтроля и тесты. Изучение обозначаемых в темах вопросов обеспечивают понимание различных теоретических сторон и аспектов. В тоже время на основании этого создается возможность реального понимания практики хозяйствования в условиях микроэкономики. Написание магистрантам и студентам реферата по той или иной теме, умение аргументированно ответить при необходимости на вопросы для самоконтроля и грамотно по существу решать тесты — это подтверждение позитивного в самостоятельной работе каждого из обучающегося.

При составлении перечня тем дисциплины учитывалась логическая взаимозависимость и последовательность каждой последующей темы относительно предыдущей. Обозначенные темы рассматриваются как наиболее важные, раскрывающие суть социально-экономических процессов, происходящих в работе субъектов микроэкономики. С практической точки зрения их деятельность нужно анализировать гораздо шире. Ведь реальное хозяйствование нередко характеризуется неопределенностью и противоречивостью, которые необходимо преодолевать, чтобы достигать желаемых результатов. В противном случае не исключено банкротство каких-либо из хозяйствующих субъектов, а в последующем возможна их санация.

Поскольку учебно-методическое пособие разработано для магистрантов и студентов аграрного университета, то в ряде тем сделан акцент на решение вопросов, проблем и задач, касающихся сельского хозяйства. Они нашли отражение не только в соответствующих вопросах той или иной темы, но и при формулировании рефератов, вопросов для самоконтроля и тестов. Целесообразность в этом обусловлена тем, что магистрантам и студентам, обучающимся в университете, в будущем предстоит работать в аграрном секторе микроэкономики. Поэтому учебно-методическое пособие не может рассматриваться как какая-то формальная разработка. Оно считается весьма полезным, в смысле руководства к действию для каждого из обучающихся.

Авторы не претендуют на безусловность изложенного в настоящем учебно-методическом пособии «Микроэкономика (продвинутый уровень)». Они будут благодарны рецензентам и коллегам по работе за замечания и предложения, направленные на улучшение качественных характеристик пособия в дальнейшем.

# ТЕМА 1.

## ВВЕДЕНИЕ В МИКРОЭКОНОМИКУ

### 1.1. Микроэкономика как органически составная часть экономической теории

Экономическая теория, в современном ее понимании включает в себя ряд обособленных разделов. В их числе безусловной составляющей является микроэкономика. Поскольку это так, то многое, что, характеризует экономическую теорию присуще и микроэкономике. Вместе с тем, это обособленная дисциплина и наука, имеющая свои отличительные характеристики.

Очевидным для микроэкономики является то, что ее составляет многочисленная совокупность отдельно функционирующих хозяйствующих субъектов, в т. ч. и домашних хозяйств. В то же время все они взаимозависимы между собой посредством огромного многообразия различных технико-экономических связей и отношений. Например, при ведении домашнего хозяйства каждая семья или отдельный индивид соприкасаются с ценами, товарами, оплатой труда, получением других доходов и т. п. Отсюда происходящее необходимо рассматривать как экономику домашнего хозяйства. Да и сам термин «οἰκονομία» (греч.) означает управление хозяйством. Его можно вести грамотно, разумно, опираясь на определенные знания и опыт, или хозяйствовать посредственно, или, как говорится, «еле-еле сводить концы с концами». На этих представлениях, в определенном смысле, в нашем сознании формируется обыденная экономическая теория.

Микроэкономика, как было отмечено выше — это множество отдельно функционирующих организаций и фирм. Их число в России в настоящее время составляет около четырех миллионов. Классификационная

структура хозяйствующих субъектов представлена в виде малых, средних и крупных. Каждый из них имеет внутренние и внешние связи и отношения как социально-экономические, так и технико-технологические.

Их уровень и характеристика каждой организации или фирмы не могут быть однозначными. Например, они выражены слабее в малых хозяйствующих субъектах. В средних организациях и фирмах социально-экономические связи и отношения складываются как более сложные, не исключающие противоречивость. В крупных хозяйствующих субъектах социально-экономические связи и отношения как внутренние, так и внешние, характеризуются большей масштабностью и противоречивостью. Происходит это потому, что все хозяйствующие субъекты, независимо от их величины, количественной и качественной оценки, осуществляют свою деятельность в условиях рыночной экономики.

Объекты микроэкономики — изучение хозяйствующих субъектов (организаций и фирм). Приоритеты их анализа — капитал (производственные фонды), его формирование, затраты на производство продукции, издержки и их виды, прибыль, мотивация труда, механизм ценообразования и др. Микроэкономический уровень складывающихся пропорций предопределяет их макроэкономическое взаимодействие. Отсюда взаимосвязь микро- и макроэкономики, причем, отнюдь не односторонняя, а взаимодействующая.

Микроэкономика, вследствие разделения труда в обществе, конкретизируется в национальной экономике. Слагаемыми последней являются отрасли и звенья общественного производства, специализирующиеся на производстве тех или иных видов продукции или услуг. В основе этой специализации лежит особый характер производства, имеющихся ресурсов, используемой техники, технологии, рабочей силы и т. д. Националь-

ная экономика объединяет группы отраслей, обеспечивающих непрерывность общественного производства и характеризующихся, как правило, однотипными видами деятельности. Следует заметить, что группировка отрасли неоднозначна по своей сути и осуществляется по соответствующим критериям. Выяснение своеобразия и особенностей экономических процессов по отраслям — одна из задач отраслевых экономик.

Понимание микроэкономики немыслимо вне связи ее с ресурсным потенциалом, в структуре которого основными видами являются: трудовые ресурсы, материальные, природные и финансовые. С этой точки зрения, микроэкономика есть процесс преобразования хозяйствующими субъектами имеющихся в обществе ресурсов в продукцию, удовлетворяющую потребности населения, производства и общества. При этом следует иметь в виду, что потребности людей и производства — это не только процесс потребления, но и создание новых ресурсов, часто более качественных по своей сути. Сказанное применимо не только к микроэкономике в целом, но и к каждому из ее звеньев (фирм, организаций), естественно, владеющих соответствующими ресурсами.

Такой подход к микроэкономике требует эффективного и оптимального использования ресурсов. Однако эту ее сторону нельзя абсолютизировать, ибо в противном случае ослабляются социально-экономические аспекты использования ресурсов. Их развитие, модернизация и продвинутость — не самоцель. Ресурсы, становясь более качественными по своему содержанию, в конечном итоге должны удовлетворять возрастающим потребностям всех слоев населения и общества в целом

## 1.2. Микроэкономика и экономические системы

Микроэкономика, являясь основной частью национальной экономики, в том числе России, в своем становлении и развитии находится под воздействием известных в настоящее время четырех экономических систем: традиционной, свободной рыночной, командной и смешанной рыночной. В каждой из этих экономических систем микроэкономика проявлялась неоднозначно. В частности, на начальном этапе, в условиях традиционной экономической системы, для микроэкономики характерно было натуральное хозяйство, которое постепенно переросло в мелкотоварные производства. Субъектами микроэкономики были — мелкие производители, занятые в основном, в сельском хозяйстве, выращивающие для собственного потребления различную сельскохозяйственную продукцию. Ремесленное производство тоже было незначительным по объему и в последующем организовалось в мастерские, мануфактуры и промышленные фабрики. Их отличительные характеристики даны в соответствующих главах 1-го тома «Капитала» К. Маркса.

Характерные черты традиционной экономической системы в микроэкономических процессах следующие:

- а) утвердившиеся веками обычаи и традиции, культурные и религиозные ценности, кастовые и сословные деления;
- б) частная собственность на примитивные средства труда и его результаты;
- в) для производства характерным является замкнутая локальная ограниченность;
- г) широкое распространение ручного труда и отсталая технология, приводящая практически к экономическому застою;

- д) ограниченность в экономике частного и группового мелкотоварного производства;
- е) участие в хозяйственной деятельности в небольших объемах иностранного капитала;
- ж) активная роль государства в распределении и перераспределении в обществе национального дохода.

Микроэкономика в условиях рассматриваемой экономической системы, задержавшись в некоторых слабо развитых странах, для большинства из них, стала лишь этапом развития. В России этот этап продолжался со времени реформы 1861 года и включительно по первое десятилетие XX века. Хотя сдерживающий микроэкономический прогресс традиционная система проявляет себя в нашей стране и поныне, особенно в аграрном секторе экономики.

Для хозяйствующих субъектов на микроуровне в условиях свободной экономической системы отличительным является:

1. наличие множества действующих самостоятельно продавцов и покупателей разнообразных продуктов труда;
2. личная свобода всех участников экономической деятельности в условиях микроэкономики;
3. частная собственность на ресурсы, используемые в процессе производительной деятельности;
4. цена как важнейший элемент микроэкономики, формирующаяся под воздействием спроса на факторы производства и их предложения;
5. стремление предпринимателей к получению максимальных доходов (прибыли) за счет экономии и рационального использования ресурсов, что обеспечивает повышение эффективности соответствующего субъекта хозяйствования.

Еще одним отличительным для микроэкономики является функционирование хозяйствующих субъектов

в условиях административно-командной экономической системой. Ее черты следующие:

**во-первых**, государственная форма собственности практически на все виды экономических ресурсов;

**во-вторых**; централизованное планирование экономики, в том числе микроэкономики в целом, ее отдельных отраслей и хозяйствующих субъектов;

**в-третьих**, монополизация и демократизация в их специфических формах хозяйствования;

**в-четвертых**, преимущественно уравнительный принцип распределения производимых в обществе благ;

**в-пятых**, наличие идеологических установок в экономическом развитии страны. Общественная (государственная) форма собственности, доводя обобществление в экономике практически до максимальных размеров, позволяет во всеобъемлющих масштабах контролировать производство, распределение, обмен и потребление благ и ресурсов в обществе.

Микроэкономический уровень хозяйствования в условиях смешанной рыночной экономической системы приобрел качественно новые черты. Важнейшие из них следующие:

— В основе объема и структуры производимой продукции лежат маркетинговые исследования. Они проводятся, как правило, в рамках отдельных организаций и фирм. На микроэкономическом уровне вопрос решается путем анализа приоритетных направлений НИО и прогноза производства на каждом из хозяйствующих субъектов.

— Эффективное использование ресурсов — одна из стратегических задач хозяйствования в микроэкономике. Для этого, в частности, еще до начала производства, на основе маркетинговых исследований, индивидуальные затраты организаций и фирм, выпускающих

основную массу продукции данного вида, приводятся в соответствие с общественно-необходимыми затратами. На объем и структуру производимой продукции с учетом затрат, существенное влияние оказывают государственные, отраслевые и общегосударственные программы.

— В микроэкономике более широко применяются плановые методы хозяйствования. Эти методы хозяйствования, в основном рекомендательного характера, на микроэкономическом уровне реализуются через усиление государственного регулирования. При этом плановость на каждом из названных уровней становится активным средством приспособления к требованиям рынка.

— Инвестиционные вложения в человеческий фактор со стороны крупных организаций, фирм и государства стали органически составной частью хозяйственного механизма. Это касается финансирования, образования, подготовки и переподготовки работников различной квалификации.

Забота организаций и фирм сводится к тому, чтобы повысить производительность труда, активизировать работу персонала и сократить потери рабочего времени. Это в конечном итоге, способствует укреплению конкурентоспособности производимой продукции на рынке.

— Для смешанной экономической системы характерным является социальная ориентация в экономическом развитии каждого из хозяйствующих субъектов микроэкономике. Конкретно это находит отражение в решении проблем с безработными, низкооплачиваемыми работниками, слабо защищенными слоями населения в материальном отношении и т. п. В частности, на социальные нужды и реализацию многочисленных программ борьбы с бедностью в России направляется 40–50% всех государственных бюджетных ассигнований.

— Поскольку субъекты хозяйствования в условиях смешанной рыночной экономики не всегда заинтересованы в проблемах экологии и окружающей среды, их решение чаще всего берет на себя государство.

### **1.3. Методы изучения, применяемые в микроэкономике**

Микроэкономика, как и всякая другая наука, для изучения своего предмета использует соответствующие методы. В принципе, они идентичны методам, используемым в экономической теории, экономике и макроэкономике. При этом, однако, необходимо учитывать два момента: во-первых, специфику предмета микроэкономики и, во-вторых, содержание методов познания, которые должны обогащаться, ибо экономическая жизнедеятельность людей постоянно насыщается как количественными, так и качественными изменениями. Эти изменения, естественно, влияют на закономерности и тенденции развития микроэкономики. Последние, в свою очередь, оказывают обратное активное воздействие на суть применяемых методов.

В числе этих методов особое место занимает экономический анализ. Его основными приемами являются индукция и дедукция, абстракции и обобщения. Под индукцией понимается выведение некоторых принципов-гипотез из отдельных фактов. Дедукция предполагает проверку правильности гипотез на фактах. Оба эти приема дополняют друг друга.

Микроэкономика не может обойтись без обобщений и абстракции. Благодаря этим способам наука может развиваться. Научные абстракции — это обобщенные понятия, вырабатываемые путем мышления, отвлеченные от непосредственно конкретных изучаемых явлений. Исследователь выбирает из огромного числа разнообразных фактов лишь наиболее важные,

существенные, которые точнее всего характеризуют какое-либо явление или процесс, отвлекаясь при этом от множества незначительных и малосущественных фактов. Результатом процесса абстрагирования, например, в микроэкономике являются экономические категории, выражающие ее важнейшие стороны. Обобщение состоит в переходе на наиболее высокую ступень абстракции путем выявления общих признаков рассматриваемых экономических явлений и процессов.

В экономическом анализе весьма часто применяются допущения «при прочих равных условиях», смысл которых состоит в упрощении анализа. Исследователь, выясняя связь, например, каких-либо двух явлений, предполагает, что все другие переменные, которые могут влиять на характер этой связи, остаются неизменными.

Разумеется, такое допущение должно быть достаточно обоснованным. В противном случае могут быть сделаны неправильные выводы. В то же время при анализе конкретных экономических явлений используются экономические эксперименты (например, внедрение в какой-то из фирм инноваций или прогрессивного приема с целью повышения его производительности и т. п.).

Существуют два разных уровня экономического анализа — микроэкономический и макроэкономический. Отличительным для этих уровней является то, что анализируются различные группы показателей. Нельзя не учитывать при этом и критерии, определяющие микро- и макроэкономическое развитие. Естественно, что при таких подходах будут и неоднозначные результаты экономического анализа.

В познании некоторых сторон, характеризующих оценочные свойства товаров, применяется так называемый маржинальный анализ (маржинализм, от английского — предельный). Этой теорией трактуется ряд та-

ких понятий как «предельная полезность», «предельная производительность», «предельные издержки» и др. В частности, теория предельной полезности объясняет ценообразование с точки зрения эффективности потребления того или иного продукта в связи с добавлением его новых единиц.

С примерами маржинального анализа довольно часто приходится встречаться в нашей жизни. Так, мы готовы купить 1 кг помидоров по 50 руб., но при цене 40 руб. мы, возможно, купим 2 кг, а при цене 30 руб. — 3 кг. Полезность каждого дополнительного килограмма для нас снижается и мы согласны купить дополнительное их количество, если цена снизится.

При изучении экономических явлений и процессов следует отличать метод исследования от метода изложения. На практике метод изложения выражен двояко: в формах логического и исторического изложения. Логический метод предполагает изучение той или иной закономерности или явления в определенной последовательности и взаимосвязи, например, изучение товара, денег, капитала.

Исторический метод предполагает исследование того или иного экономического процесса с точки зрения последовательного возникновения составляющих его элементов. Для начинающего читателя более доступным является исторический метод. Вопрос же выбора того или иного метода зависит от решаемых экономических задач и достижения поставленной цели.

#### **1.4. Рефераты**

1. Пути развития производительных сил (на примере субъектов микроэкономики Орловской области).
2. Приоритеты постиндустриального развития микроэкономики России.

3. Практика использования методов при изучении работы отдельных субъектов микроэкономики.

### **1.5. Вопросы для самоконтроля**

1. Почему экономическая теория является методологической основой в жизнедеятельности людей?
2. Назовите систему экономических отношений.
3. В чем суть взаимосвязи экономической теории с микроэкономикой?
4. Как меняется форма собственности в экономических системах?
5. Что способствовало подрыву командно-административной экономической системы?
6. В чем суть взаимосвязи рыночного саморегулирования и государственного регулирования?
7. Что следует понимать под постиндустриальной стадией развития субъектов микроэкономики?
8. Что значит сочетание исторического и логического в микроэкономике?
9. В чем суть применения методов математического и статистического анализа в микроэкономике?

### **1.6. Тесты**

**1. Экономическая теория — методологическая наука т. к.:**

- а) основывается на концепции и положениях прошлого;
- б) учитывает опыт развития экономики;
- в) является приоритетной среди других экономических дисциплин;
- г) обеспечивает познание реальной экономической жизни.

**2. Объектами изучения экономической теории являются:**

- а) микроэкономические процессы;
- б) работники с их целеустремленной деятельностью;
- в) домохозяйство;
- г) представительные органы государства.

**3. Экономическая система определяется как:**

- а) базисная основа жизнедеятельности людей;
- б) производственная деятельность для собственного потребления;
- в) жизнедеятельность для всех и каждого в отдельности;
- г) устойчивое и динамическое развитие экономики.

**4. Считается, что смешанная рыночная экономическая система способствует:**

- а) бескризисному развитию экономики;
- б) реализации совокупного спроса и совокупного предложения;
- в) равноправному росту благосостояния людей;
- г) неограниченному управлению экономикой государства.

**5. Индукция, как метод познания — это:**

- а) проверка правильности гипотез;
- б) обобщение изученных сторон конкретного явления;
- в) отвлечение от чего-то несущественного;
- г) выведение гипотез из отдельных фактов.

## ТЕМА 2. СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ И ФИРМ МИКРОЭКОНОМИКИ

### 2.1. Организации и фирмы: характеристика и виды

В осуществлении микроэкономических процессов, на практике исключительная роль принадлежит предприятиям. Так их чаще всего называют, когда речь идет об отечественной рыночной экономике. Подтверждается это название в экономическом лексиконе и законе Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности», принятым в 1995 г. законодательной властью России. Хотя следует заметить, что при анализе тех или иных микроэкономических явлений и процессов все чаще говорят о фирме. Этот зарубежный термин, становится реальностью современной экономической жизни, наполняясь, все новым и новым количественным и качественным содержанием.

По своей сущности организация и фирма рассматриваются в экономической литературе двояко. В одном случае между ними ставится знак равенства, в другом — проводится определенное разграничение. В частности, организация может считаться однопрофильным производством, равно как фирма, например, в сельском хозяйстве, коллективно-долевое или коллективное сельскохозяйственное предприятие. Под фирмой чаще всего понимается некое объединение, в том числе и предприятий. Ее характеризует обычно многопрофильное производство продукции, работ и услуг.

Социально-экономическая сущность организации или фирмы в теории и на практике не всегда однозначна, по своей сути. Об организации или фирме говорят как о звене общественного производства, экономической единице, хозяйствующем звене, субъекте хозяйствования, товаропроизводителе, экономически обособленном и т. п. Организации и фирмы как звенья микроэкономики, подтверждаются тем, что все они находятся в системе общественного разделения труда. Каждый из этих хозяйствующих субъектов, функционируя обособленно, имеет многочисленные экономические связи с множеством других предприятий.

Организация или фирма как экономическая единица, хозяйствующее звено и субъект хозяйствования в своем содержании имеют определенное сходство. Например, говорят, что то или иное хозяйственное звено (экономическая единица) работает прибыльно или убыточно. В рыночных условиях каждая организация или фирма в обязательном порядке должна быть товаропроизводителем. Произведенная продукция на предприятии — это еще не товар. Она станет таковым лишь тогда, когда поступит на рынок или будет реализована.

Каждый субъект микроэкономики должен рассматриваться с позиций экономической обособленности. Основу этой обособленности составляют ресурсы предприятия.

Изложенное, раскрывающее сущность организации (фирмы) представлено на рисунке 2.1.



*Рис. 2.1. Экономическая сущность организации (фирмы)*

Многообразие видов деятельности с целью удовлетворения безграничных потребностей людей порождает организацию бесчисленного множества хозяйствующих субъектов. Среди этого множества трудно выделить два или три очень близких по конкретному виду деятельности. Тем не менее, существуют критерии и признаки, по которым может быть проведена их соответствующая классификация. В частности, могут иметь место следующие группировки:

- а) по характеру деятельности и видам производимой продукции;
- б) размерам предприятий;
- в) отраслевому принципу;
- г) по признаку доминирующего фактора;
- д) формам собственности;
- е) правовому статусу.

Для микроэкономики, теории и практики особое значение имеет классификация организаций и фирм по формам собственности и правовому статусу. При помощи этих критериев оценки реализуются их исходные основы социально-экономические и правовые отношения в обществе. В частности, экономическую основу индивидуального предпринимательства (ИП) составляет индивидуальная трудовая деятельность отдельных индивидуумов. В процессе труда ими используются, как правило, собственные средства производства. Им же принадлежат результаты труда и получаемые доходы.

Достаточно распространенными в микроэкономической деятельности России являются товарищества. Они бывают следующих видов — с полной и ограниченной ответственностью, а также командитные товарищества. Участники полного товарищества, в соответствии с заключенным между ними договором, несут полную ответственность всем своим имуществом при осуществлении той или иной деятельности, причем солидарно и каждая в отдельности.

Товарищества или общества с ограниченной ответственностью (ООО) учреждаются одним или несколькими лицами. Уставной капитал такой организации формируется за счет долей, определенных учредительными документами. Имущественную ответственность за деятельность общества каждый из учредителей несет в пределах размеров внесенного пая.

Еще одна организационно-правовая структура — товарищество на вере (ТНВ). Его еще называют командитным товариществом, благодаря тому, что в его деятельности участвуют вкладчики имущественных паев — командитисты. Они не принимают непосредственно участия в работе товариществ, но в тоже время

несут риск убытков за их деятельность в пределах внесенных каждым командитистом сумм.

В микроэкономике России довольно распространенными организациями являются акционерные общества. Их уставной капитал представлен в акциях, которыми владеют акционеры. Количество акций у каждого из них не одинаково. Акционеры не отвечают за деятельность всего общества, хотя риск убытков несут в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Следует различать акционерные общества открытого и закрытого типа. Условием первого из них является свободная продажа акций на сторону, то есть не работающим участникам общества. Закрытое акционерное общество характеризуется тем, что акции распределяются только среди работающих его участников или заранее определенного круга лиц. Учредительным документом любого акционерного общества является устав.

Опыт функционирования субъектов микроэкономики свидетельствует, что она не может обходиться без государственных и муниципальных организаций или фирм. Их еще называют унитарными субъектами хозяйствования, когда они не наделены правом владения и распоряжения собственностью используемого ими имущества, которое, как правило, является неделимым. Государственная организация или фирма — это уровень федеральной собственности. Управление ими осуществляется представительными органами соответствующих министерств и ведомств.

Муниципальные организации или фирмы — это, в основном, местные и региональные администрации, составляющие муниципальную собственность. Они предназначены в значительной своей массе для обслуживания населения, например, коммунальные, транспортные и строительные организации и т. п.

И, наконец, еще одна организационно-правовая структура — производственные кооперативы (их нередко называют артелями). Производственный кооператив — добровольное объединение его участников с целью осуществления какой-либо совместной производственной деятельности. Участие членов такого кооператива основано на личном труде и имущественных паях, которые составляют его уставной капитал.

## **2.2. Рынок, как реальные условия работы субъектов микроэкономики**

Характеризуя рынок, следует иметь в виду, что он существует практически в различных видах и проявлениях. Вместе с тем, рынок может быть обстоятельно раскрыт в соответствующих теоретических концепциях и положениях. Полновесное же понимание сущности рынка должно основываться и на теории, и на практике. При этом следует иметь в виду, что, развиваясь, микроэкономика эволюционирует в своей сущностной многогранности.

Обычно реальное появление рынка увязывается с периодом разложения первобытного общества. Смысл его сводился к более или менее регулярному обмену продуктами между общинами. Причем товарный обмен осуществлялся, как правило, в конкретном месте и в определенное время. С развитием ремесла и городов обмен укрепляет свои позиции, в том числе и места, где он происходит, формируя, таким образом, рыночные площади. Надо сказать, так часто называется рынок и в наше время.

Эволюция рынка (более 6–7 тыс. лет со времени возникновения) трансформирует не только его содержательную характеристику, но и причины возникновения. Одной из общепризнанных и определяющих причин является общественное разделение труда. Оно

обуславливает необходимость обмена продуктами труда различных субъектов микроэкономики. Движущий мотив этой необходимости — возрастающее удовлетворение потребностей людей.

В динамичном развитии рынка земли имеет место ограниченность этого ресурса. На одном и том же участке земли, например, нельзя заниматься одновременно выращиванием сельскохозяйственных культур и разведением животных. Альтернатива заставляет выбирать более рациональный и производительный труд.

Экономическая обособленность субъектов микроэкономики — следующая причина их существования, располагая соответствующими экономическими ресурсами, все они заинтересованы в укреплении своей самостоятельности и обособленности. Это достигается посредством реализации на выгодных условиях, выпускаемой каждым из производителей продукции.

Личную выгоду продавцов и покупателей тоже можно отнести к одной из причин присущих рынку. Покупая или продавая товар, всякий участник обмена заинтересован в реализации своего личного экономического интереса. Это стимулирует производство в целом и одновременно способствует удовлетворению потребностей людей с учетом их разнообразных вкусов и предпочтений.

Рынок, проявляет свою сущность довольно многогранно. Раскрытие его функций усиливает понимание содержательных характеристик рынка. Одна из них обусловлена тем, что обмен товаров обеспечивает их эквивалентную полезность. Это проявляется двояко: во-первых, в обмене товаров соизмеряются различные индивидуальные затраты труда производителей. Таким образом, они приравниваются к общественно необходимым затратам. В выигрыше остается тот производитель, у которого индивидуальные

затраты ниже общественно-необходимых. Во-вторых, акт обмена товаров фиксирует степень их полезности. Эту оценку осуществляет покупатель.

Следующая функция рынка находит отражение в сбалансированности между спросом и предложением. Эта его функция регулирует, с одной стороны, потребление, с другой — производство. Она реализует на практике удовлетворение возрастающих потребностей людей при ограниченности ресурсов для хозяйствующих субъектов.

Еще одна функция рынка касается потребителей. Организованный рынок со сложившейся в нем сферой обращения формирует издержки в сфере потребления. Речь идет, прежде всего, о затратах времени покупателей на приобретение товаров.

Экономическое стимулирование производства в условиях микроэкономики — функция рынка связана с интересами работников организации или фирмы. Отсюда и двоякое ее проявление. Во-первых, рынок диктует производить продукцию с наименьшими затратами. Это требует повышения производительности труда, внедрения в той или иной организации или фирме достижений науки и техники, осуществления интенсификации производства.

Во-вторых, рынок стимулирует активность трудовой деятельности самих работников. Они вынуждены это делать, чтобы не оказаться за «воротами» организации или фирмы. К активному труду побуждает работников и стремление к получению более высоких заработков.

В условиях рынка реализуется и такая функция, как динамичное, пропорциональное развитие регионов. Для российской экономики это очень важно. Дело в том, что значительное число регионов (85 в настоящее время) не могут развивать экономику во всем многообразии. Общественное разделение труда между реги-

онами и экономические связи устраняют этот недостаток. Позитивно влияют на комплексность развития, на интеграционные процессы экономики регионов и экономические соглашения.

### **2.3. Конкурентоспособность и факторы ее, определяющие**

В микроэкономике эффективность хозяйствования — это объективная необходимость, так как каждой организации или фирме требуется прилагать немало усилий и действий по многим направлениям. Среди них исключительно важным является постоянная забота о снижении издержек на выпускаемую продукцию и оказываемые услуги. Причем об этом надо заботиться постоянно на всех этапах и стадиях становления и функционирования каждого из хозяйствующих субъектов. В их работе определенное значение имеет эффект масштаба. Нарушение этого минимума приводит к тому, что начинает действовать закон убывающей отдачи.

В микроэкономике он проявляется как положительный и отрицательный. Положительный эффект масштаба свидетельствует о том, что при увеличении размеров какой-либо организации или фирмы, средние издержки уменьшаются, при отрицательном эффекте, напротив, они увеличатся. Практически такое происходит в первом случае, когда крупный субъект рынка максимально использует, например, преимущества специализации, высокопроизводительного оборудования, управленческих решений и т. п. Отрицательный эффект масштаба показывает, что в крупной организации или фирме нарушена система управляемости как между его отдельными звеньями и подразделениями, так и в целом его как субъекта хозяйствования. Проявляется это часто в противоречивости интересов отдельных работников, звеньев и подразделений, что затрудняет

принятие решений для достижения целенаправленной устойчивой деятельности.

Среди факторов, влияющих на эффективность работы организаций и фирм, важная роль принадлежит спросу и предложению товаров на рынке. Реальности таковы, что в настоящее время, например, ослаблена у многих организаций и фирм научная организация труда. Ряд видов работ выполняется без учета научно-обоснованных норм затрат рабочего времени. Отсюда вполне возможное и не всегда заслуженное увеличение оплаты труда или же ее занижение отдельным работникам. В какой-то мере действует и психологический фактор — заработную плату выплачивают за время нахождения работника на рабочем месте. Все это, конечно, не обоснованно увеличивает издержки на производство продукции. С техникой и технологией тоже немало нерешенных проблем у отечественных организаций и фирм. Известно, что лучше, когда в хозяйствовании используется высокопроизводительное оборудование с инновационной нацеленностью, однако, чтобы его иметь, нужны финансовые средства, а их у большинства постоянно недостает. Кредитные же средства часто слишком дороги для них, да и не всегда доступны.

Немало проблем на уровне микроэкономики у хозяйствующих субъектов с приобретением дорогостоящего сырья, материалов, топлива и электроэнергии. Здесь часто нет альтернативных продавцов. Монополизм в российской экономике присутствует практически на всех уровнях — от национального до регионального и городского. Правовые же нормативы антимонопольного регулирования все еще действуют очень слабо и чаще всего не на пользу непосредственных производителей товаров.

Стало быть, сложившаяся ситуация с устойчивостью и конкурентоспособностью в организациях и фирмах нашей страны не является простой. Тем не менее, это не как не действует на условия функционирования рынка. Его исключительно жесткие и неумолимые законы требуют от организаций и фирм постоянных кропотливых усилий и действий в направлении обязательно прибыльной работы. Чтобы обеспечивать такую работу нужно максимально реализовать на практике не только обозначенные в данном вопросе пути повышения устойчивости и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, но и многое другое зависящее от специфики и особенностей их хозяйствования.

## **2.4. Рефераты**

1. Сельскохозяйственные организации и фирмы, их характеристика и особенности функционирования.
2. Акционерные общества как обособившиеся хозяйствующие субъекты.
3. Конкурентоспособность организаций и фирм в условиях рыночной микроэкономики России.

## **2.5. Вопросы для самоконтроля**

1. Назовите основные функции организаций и фирм.
2. Что отличительного в организациях и фирмах по формам собственности?
3. Назовите факторы, определяющие внешнюю среду работы каждого из хозяйствующих субъектов.
4. Что значит экономическая безопасность организаций или фирм?
5. Почему организацию или фирму иногда называют хозяйствующим субъектам?

6. Чем отличается открытое от закрытого акционерного общества?

7. Почему в рыночных условиях хозяйствования функционируют государственные организации?

8. Какие необходимые условия и факторы для конкурентоспособной работы хозяйствующих субъектов?

9. Как спрос и предложение влияют на устойчивость работы организаций и фирм?

## 2.6. Тесты

1. Организация — как звено общественного производства — это:

- а) сфера приложения человеческого труда;
- б) производство на основе общественного разделения труда;
- в) работа многих производителей;
- г) объединенная деятельность хозяйствующих субъектов.

2. Экономически обособленный хозяйствующий субъект характеризуется:

- а) высокой производительностью труда;
- б) выполнением различных видов работ;
- в) наличием собственных и заемных средств труда;
- г) стабильностью хозяйственной деятельности.

3. Создание акционерных обществ:

- а) не может использоваться как способ образования монополий;
- б) может использоваться как способ образования монополий;
- в) является единственным способом образования монополий;
- г) характерно только при создании монополий.

4. Доминирующий фактор в работе организаций:

- а) многопрофильное производство;

б) производство, использующее экономические связи;

в) прибыльная организация труда;

г) автопредприятие по обслуживанию населения.

5. Устойчивость работы организации определяется:

а) получаемой прибылью;

б) погашением кредитов;

в) учетом спроса покупателей;

г) стабильной конкуренцией на рынке.

### ТЕМА 3.

## ИЗДЕРЖКИ И ХОЗЯЙСТВОВАНИЕ В МИКРОЭКОНОМИКЕ

### 3.1. Теоретико-прикладное содержание издержек

При определении издержек субъектов микроэкономики обязательными являются трудовые затраты. Надо, однако, иметь в виду, что в трудовые затраты ученые и экономисты вкладывали неодинаковый смысл. Например, А. Смит полагал, что стоимость товара создается трудом, включающим затраты, связанные с выплатой заработной платы, прибыли и ренты соответствующим участникам капиталистического производства. Д. Рикардо и Д. Р. Мак-Куллох затраты труда, а следовательно и стоимость товаров, сводили к издержкам производства. К. Маркс и Ф. Энгельс объясняли стоимость как вещную форму затрат абстрактного общественного труда.

Неоднозначные подходы в оценке затрат труда формирующих издержки производства предопределили неодинаковую их количественную стоимостную характеристику. В частности, величину стоимости создаваемых в процессе труда товаров А. Смит определял иногда рабочим временем, затраченным на их производство, а иногда и стоимостью труда. Д. Рикардо полагал, что стоимость, как результат затрат труда, оценивается рабочим временем в худших условиях производства. К. Маркс и Ф. Энгельс считали, что величина стоимости товара, определяемая затратами труда, зависит от индивидуальных и общественно-необходимых затрат рабочего времени.

Наряду с этим распространенной является точка зрения, базирующаяся на полезных свойствах товара.

Так, Ж. Б. Сэй утверждал, что стоимость товаров адекватна их полезности. При этом, чем полезнее для человека тот или иной товар, тем выше его стоимость. Теория полезности в дальнейшем трансформировалась в теорию предельной полезности. Ее представители: немецкий экономист Г. Гессен (родоначальник этой теории); К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк (австрийская школа); англичанин У. Джевонс, швейцарский экономист Л. Вальрас (экономико-математическое направление) и др. Главное в этой теории то, что стоимость товаров, независимо от затрат труда на их производство, определяется его ценностью для человека. Предельная полезность товаров ограничивает их ценность, а, следовательно, стоимость и затраты труда.

Оценивая издержки с практической точки зрения, нужно сказать, что затраты труда, особенно в условиях редкости и ограниченности ресурсов, очень интересуют производителей товаров. Ведь от этого во многом зависит их прибыль. Не безразличной для них является и полезность продуктов труда, ибо, если ее не учитывать, вряд ли можно рассчитывать на обширную аудиторию покупателей. Последние, являясь непосредственными участниками рыночных отношений, заинтересованы в полезных свойствах товаров и их качественных характеристиках. Затраты труда для них остаются невидимыми, а цена, определяет качество и полезность соответствующих товаров.

Стало быть, взаимосвязь стоимости и полезности товаров служит реальной основой при объяснении содержания издержек. Отсюда и оправданность суждений экономистов по этому вопросу. Одним из них является известный английский экономист А. Маршалл. В попытке отойти от поиска единственного источника стоимости товаров, создаваемых затратами труда, он соединил в

единое целое теории предельной полезности, спроса и предложения и издержек производства (затрат).

### 3.2. Виды издержек производства

Функционирование организаций и фирм в условиях микроэкономики обеспечивается, как известно, конкретными издержками производства, которые предполагают определенную совокупность видов. Первоочередными среди них чаще всего называются **внешние и внутренние** издержки. К числу первых относятся денежные средства, выплачиваемые организациями или фирмами за поставку сырья, материалов, оказание различного рода услуг, электроэнергию, топливо и т. п. другим хозяйствующим субъектам — поставщикам. Внутренние издержки — это использование собственных средств и предметов труда (здания, сооружение, оборудование и т. п.), заработная плата, прибыль, другие виды затрат связанные с обслуживанием производства и выполняемыми работами. Соотношение между внешними и внутренними издержками в конкретной организации или фирме зависит от характера производства и вида выпускаемой продукции.

Следующим видом являются **постоянные издержки**. Они обусловлены необходимостью функционирования организаций и фирм независимо от их результативной деятельности и даже временной остановки. К издержкам этого рода относятся: заработная плата работникам управленческого персонала, арендная плата, например, за аренду здания или оборудования, возврат банковского кредита, оплата страховых взносов коммунальных услуг, амортизационные отчисления, прочие постоянные хозяйственные расходы. Величина этого вида издержек во многом зависит от размеров организации или фирмы. Они довольно значительны у круп-

ных и, напротив, сравнительно невелики у малых и средних хозяйствующих субъектов.

**Переменные издержки** предприятий зависят от объема производимой продукции. Чем больше ее производится, тем больше необходимо затрат живого и овеществленного труда. Переменные издержки — это издержки на выплату заработной платы работникам, непосредственно обеспечивающим производство продукции. К ним также относятся затраты на покупку сырья, материалов, в том числе вспомогательных, топливо, электроэнергию, другие предметы труда. Если произойдет остановка производства, то всех этих затрат практически не потребуется, тогда как от постоянных издержек оно не в коей мере не освобождается.

Постоянные и переменные издержки в совокупности формируют **валовые издержки**. Их величина зависит от того, как меняются постоянные или переменные издержки. Так, при увеличении объема производства будут расти переменные издержки, а, следовательно, и валовые издержки. Постоянные издержки зависят от величины основных производственных фондов (основного капитала), переменные издержки — от оборотных фондов (оборотного капитала). Эта зависимость полностью находит отражение в валовых издержках организации.

В работе каждого из субъектов микроэкономики большое значение имеют **средние издержки**. Они определяются как сумма соответствующих издержек, приходящихся на единицу производимой продукции. Речь идет о постоянных, переменных и валовых издержках. Соответственно определяются: **средние постоянные, средние переменные и средние валовые издержки**. Их анализ за определенный срок и в сравнении с предыдущими периодами позволяет организации или фирме менять стратегию и тактику в ведении своей предпринимательской деятельности.

И, наконец, еще один вид издержек, весьма значимый как для теории, так и практики — **предельные издержки**. К ним относятся дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции. Принятие решения производить или не производить эту дополнительную продукцию обусловлено дополнительным доходом или прибылью. Может случиться так, что эти дополнительные затраты, например, на наем рабочей силы, приобретение сырья, материалов и т. п. окажутся не возмещенными. Обусловлено это двумя обстоятельствами: во-первых, установленным объемом производства данного вида продукции, и, во-вторых, неопределенностью в возможности реализовать на рынке эту дополнительно произведенную единицу.

### **3.3. Выручка как результат хозяйствования**

Исходной основой выручки, как показывает хозяйствование организаций и фирм в условиях микроэкономики, является производственная сфера. Речь идет, прежде всего, о промышленности и сельском хозяйстве. Субъекты этих сфер экономики реализуют основную массу продукции по оптовым ценам, обеспечивая себе возмещение затрат труда и получение прибыли. При этом надо иметь в виду, что это касается в основном той продукции, которая поступает для удовлетворения производственных потребностей.

Ситуация с выручкой, получаемой от реализации предметов потребления, несколько иная, т. к. их нужно довести до множества отдельных покупателей (потребителей). Эту функцию обеспечивают различные посреднические торговые организации и фирмы. Здесь преобладает реализация предметов потребления по розничным и коммерческим ценам. Они формируют

их выручку, которая возмещает издержки обращения, и получение торговой прибыли.

Выручка в связи с этим колеблется в зависимости от спроса и предложения на тот или иной вид товара, реализуемого населению. Она тем больше, чем выше спрос на соответствующие товары, так как есть возможность устанавливать более высокую цену. Напротив, если спрос понизился, уменьшается и выручка, ибо цены приходится снижать. Предложение тоже неоднозначно сказывается на выручке. При высоких ценах на тот или иной товар, выручка растет. Если предложение данного вида товара превышает спрос, цены снижаются, а, следовательно, уменьшается и выручка.

Надо помнить и о том, что рынок — это не только потребительские товары, но и услуги. Их удельный вес в ВВП весьма значительный. Они по большей своей части оказываются населению. Выручка, получаемая за счет реализации разнообразных услуг очевидна и ее основной источник — доходы населения. Отсюда размер выручки зависит: во-первых, от его доходов и, во-вторых, — от количества и качества оказываемых услуг различными субъектами хозяйствования.

Между тем, их деятельность в экономике России оставляет желать много лучшего. Это касается, прежде всего, коммунального и транспортного обслуживания населения (особенно общественного), услуг здравоохранения и просвещения, других сфер микроэкономики.

Выручка, как было сказано выше, обеспечивает получение прибыли. При этом надо иметь в виду, что в практике хозяйствования прибыль вообще определяется как разность между рыночной ценой, по которой реализуется продукция, и ее себестоимостью. Экономическая прибыль определяется как разница между валовым доходом (выручкой) и всеми издержками производства, как

явными, так и альтернативными. Различают также нормальную прибыль, которая приравнивается к доходу, получаемому от альтернативных издержек собственника ресурсов, используемых соответствующей фирмой. Например, доход от 100 тысяч рублей в банке за год составляет 10%. Величина этого процента и составляет нормальную прибыль владельца данной суммы денег.

С точки зрения оценки прибыли на уровне организации или фирмы, она рассматривается как бухгалтерская и балансовая. Первая из них определяется как часть дохода, которая остается от выручки за реализованную продукцию после возмещения внешних издержек, то есть оплаты поставщикам ресурсов. Балансовая прибыль формируется как разница между выручкой и суммой материальных затрат, амортизации и заработной платы.

Названные определения прибыли, имея конкретный экономический смысл, очень значимы в хозяйственной деятельности организации или фирмы. Ее распределительная функция, например, сводится к следующему:

а) созданию фондов денежных средств, обеспечивающих финансирование программ развития организации или фирмы;

б) поддержанию оптимальной структуры функционирующего капитала (фондов);

в) сведению к минимуму банкротства каждого из хозяйствующих субъектов.

Стимулирующая функция прибыли предполагает:

- снижение издержек в их видах;
- внедрение в производство инноваций, ноу-хау и технологической модернизации;
- активизацию работников в производительном и качественном труде.

### **3.4. Рефераты**

1. Простой и сложный труд в аграрной сфере микроэкономики: общее и особенное.
2. Постоянные и переменные издержки субъектов хозяйствования и пути их снижения.
3. Особенности формирования выручки и прибыли в сельском хозяйстве.

### **3.5. Вопросы для самоконтроля**

1. Что такое стоимость товара?
2. Дайте определение себестоимости сельскохозяйственной продукции.
3. Чем отличается простой от сложного труда в сельском хозяйстве?
4. В чем суть различия постоянных от переменных издержек, внутренних от внешних?
5. Охарактеризуйте бухгалтерские от экономических издержек производства.
6. Объясните сущность выручки и прибыли.
7. Как достичь максимизации прибыли?
8. Какие пути повышения работы хозяйствующих субъектов микроэкономики могут увеличить выручку?
9. Как создается, распределяется и используется прибыль каждого из хозяйствующих субъектов?
10. Чем отличается бухгалтерская от экономической прибыли?

### **3.6. Тесты**

1. Стоимость товара определяет:
  - а) использованное в производстве сырье;
  - б) затраченный живой и овеществленный труд;
  - в) живой и овеществленный труд + прибыль;
  - г) цена товара со стороны покупателя.

## **2. Величина стоимости товара определяется:**

- а) общественно-необходимыми затратами труда;
- б) общественно-необходимым количеством рабочего времени;
- в) количеством индивидуальных затрат каждым из работников;
- г) количеством затраченного индивидуумом времени.

## **3. Переменными издержками считаются:**

- а) затраты по переквалификации кадров;
- б) оплата труда дополнительно нанятых рабочих;
- в) усилие по ремонту основного цеха;
- г) затраты по реализации продукции.

## **4. Выручкой организации или фирмы считается:**

- а) доход, полученный от сдачи здания в аренду;
- б) доход банка, полученный от вкладов населения;
- в) доход, полученный от реализации оказанных услуг;
- г) доход, полученный от продажи земли.

## **5. Нормальная прибыль определяется как:**

- а) разность между рыночной ценой продукции и ее себестоимостью;
- б) доход, получаемый от альтернативных издержек собственника ресурсов;
- в) разность между валовым доходом и издержками предприятия;
- г) часть дохода предприятия, которая остается от выручки за минусом внешних издержек.

## ТЕМА 4.

# ДЕНЬГИ И ИХ РОЛЬ В РАБОТЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

### 4.1. Сущность и эволюция денег в жизнедеятельности людей

В рыночном хозяйствовании субъектов микроэкономики среди ряда его элементов особая роль принадлежит деньгам. Теоретическое обоснование возникновения и сущности денег нашло отражение в двух точках зрения: рационалистической и эволюционной. Суть первой заключается в том, что деньги рассматриваются как результат соглашения между людьми. Необходимость в таком специальном инструменте — деньгах, была обусловлена обменом разнородных товаров, перемещением их как стоимостей.

К числу современных представителей рационалистической концепции можно, например, отнести П. Самуэльсона и Дж. К. Гэлбрейта. В частности, П. Самуэльсон сводит смысл денег к искусственной социальной условности. По мнению американского экономиста Дж. К. Гэлбрейта, благородные металлы и другие предметы выполняют различные функции денег благодаря утвердившемуся соглашению между людьми. При этом следует заметить, что рационалистическая концепция в таком виде была господствующей вплоть до XVIII века.

В настоящее время, наряду с субъективно-психологическим подходом, в экономической литературе довольно обстоятельно обосновывается и эволюционная точка зрения. Такая позиция в трактовке возникновения и сущности денег базируется на развитии общественного разделения труда, товарного производства, экономической обособленности производителей

и обмене продуктов труда. Благодаря общественному разделению труда отдельные субъекты микроэкономики, занимаются только определенным видом деятельности, например, земледелием или скотоводством. Специализация производства, повышая производительность труда, позволяет создавать излишек продуктов. Они то и поступают в обмен на продукты труда других товаропроизводителей. Эта случайная форма обмена постепенно развивается в полную, развернутую (всеобщую), а затем и денежную. Об этом достаточно обстоятельно пишет К. Маркс в первой главе первого тома «Капитала».

Возникновение денег, с точки зрения исторического процесса развития форм стоимости, характеризует их как товар особого рода. Эта их особая роль заключается в том, что они становятся всеобщим эквивалентом. Выделившись из общей товарной массы, деньги превратились во всеобщее покупательное средство.

Деньги, как и многие экономические категории, сочетают в себе историческое и логическое. Суть сказанного заключается в том, что, оставаясь по содержанию всеобщим покупательным средством, деньги были отнюдь неизменными по форме. Будучи представленные ранее в различных вещах, в последующем они проявляли себя как металлические деньги. В древней Руси деньгами, например, служили серебряные слитки, а основной денежной единицей была гривна. Рубль (от слова рубить) появился в России в XIII веке. Его возникновение связано с делением серебряных слитков.

Денежной реформой Петра I серебряная копейка была заменена медной. Серебряная монета в 10 копеек стала счетной гривной. В этот же период регулярно чеканились и золотые червонцы.

Дальнейшее развитие товарно-денежных отношений в работе субъектов микроэкономики обусловило

возникновение бумажных денег. В России, вслед за Европой и Северной Америкой бумажные деньги появились в 1769 году. Это были казначейские векселя и банкноты. Первые деньги, называемые ассигнациями, являлись обязательством государственной власти России. Просуществовали они до середины XIX века. В советское время это были казначейские билеты достоинством в 1, 3, 5 рублей. Другой вид бумажных денег — банкнота или долговое обязательство банка. Постепенно, однако, выпуск банкнот сосредоточился в центральном и особых эмиссионных банках, контролируемых государством.

Таким образом, бумажные деньги прошли несколько этапов. Первоначально в их основе были благородные металлы: золото и серебро. В последующем деньги по своей сути стали знаками стоимости. Это было обусловлено во многом их функциями. Поэтому остановимся на них более подробно.

## **4.2. Функции денег, используемые организациями и фирмами микроэкономики**

В характеристике денег используемых хозяйствующими субъектами и товарно-денежном обороте имеет место разногласие. Так, большинство западных экономистов, да и ряд отечественных, выделяют три основные функции денег: как мера стоимости, средство обращения и средство накопления. Авторы учебника «Общая экономическая теория (политэкономия)» под ред. В. И. Видяшина и Г. П. Журавлевой акцентируют внимание на двух фундаментальных функциях: мера стоимости и средство обращения. Две другие функции — средство платежа и средство накопления рассматриваются как производные. Нам, думается, нельзя оставлять без внимания и такую функцию как мировые деньги.

Как мера стоимости деньги измеряют стоимость различных товаров. В прошлом эту функцию обеспечивало золото. С точки зрения современных денег, эту функцию выполняют мысленно представляемые идеальные деньги. Осуществляется это с помощью масштаба цен, суть которого заключается в утверждении законом государства конкретных денежных единиц. Деньги как мера стоимости воплощают в себе затраты труда при производстве продукции соответствующим хозяйствующим субъектам. Масштаб цен, фиксируя конкретные денежные единицы, измеряет тем самым различное количество затраченного труда.

Деньги как средство обращения в хозяйственной деятельности выступают посредником обмена товаров.

**Формула** этой функции денег имеет вид:

$$T - D - T$$

В этой формуле два самостоятельных акта обращения: первый — продажа товаров, второй — их купля. Эти акты, как правило, не совпадают во времени и пространстве, что обуславливает наличие отдельно денег и товаров. Обособление двух актов продажи и купли товаров включает в себе возможность возникновения экономических кризисов. Происходит это потому, что один из субъектов рынка, продав свой товар, может отложить покупку, прервав тем самым кругооборот в товарно-денежном обращении.

Наличие двух самостоятельных актов: продажи и купли товаров создает возможность и необходимость накопления денег. Деньги за проданный товар выбывают из обращения и оседают у его владельца. Деньги, накапливаясь, могут превратиться в сокровища. Их собиратель, в том числе какой-либо хозяйствующий субъект, стремится больше продавать и меньше покупать. Сокровищами могут быть золотые слитки и монеты, предметы роскоши и другие ценности, изготовлен-

ные из золота и серебра. Величина всех сокровищ в мире, включая и ювелирные изделия, составляет 73 тысячи тонн, что равно полувековой добыче золота во всех странах.

Развитие товарно-денежных отношений между субъектами микроэкономики порождает такую функцию денег как средство платежа. Чаще всего она связана с продажей товаров в кредит. Переход денег из рук покупателя в руки продавца за проданный в кредит товар свидетельствует об осуществлении на практике рассматриваемой функции денег. Эта функция реализуется при выплате заработной платы, всякого рода финансовых обязательств, займов, налогов осуществляемых различными организациями и фирмами. Функция денег как средства платежа порождает так называемые кредитные деньги: векселя, банкноты, чеки, кредитные карточки. Их роль в работе хозяйствующих субъектов не одинакова по содержанию, назначению и ценности.

Завершающей функцией денег являются мировые деньги. По своей сути они выполняют все названные выше функции, но уже в рамках товарно-денежного оборота между хозяйствующими субъектами различных стран мирового сообщества. В качестве полноценных денег на мировом рынке выступает золото, его вековое количество. С этой точки зрения, золото как деньги является всемирной мерой стоимости. Поэтому деньги выступают как всеобщее средство платежа и всеобщее покупательное средство. Золото, как и конвертируемая валюта (в настоящее время это в основном американский доллар и европейская денежная единица «ЕВРО»), служит воплощением всемирного богатства, сокровищем отдельных стран, организаций, фирм и индивидуумов. Например, на начало 2014 года Россия располагала золотовалютными средствами более чем 550 млрд дол. При этом валютные средства имеют

особую значимость для хозяйствующих субъектов, поставляющих свою продукцию за рубеж. Им они особенно необходимы для модернизации и дальнейшего развития собственного производства.

Изложенное в настоящем и предыдущем параграфах, схематически показано на рис. 4.1.



*Рисунок 4.1 Деньги и их функциональные проявления*

### 4.3. Деньги в собственности аграрной микроэкономике

Микроэкономика аграрной сферы представлена функционированием многих хозяйствующих субъектов имеющих различную форму собственности. Ее природу в АПК предопределяет, прежде всего, земля. Она и материальное условие производства, и объект собственности. Первое означает то, что без земли невозможно ведение любого из видов агропромышленного производства, будь, то в области растениеводства, животноводства, перерабатывающего или какого-либо

производства. Смысл второго заключен в возможности земли быть товаром, т. е. вступать в акты купли-продажи, как все другие товары. При этом не имеет особого значения, является ли земля достаточно полезной или имеющей высокую цену. Главное то, что она находится в товарно-денежном обороте.

Земля, будучи материальным условием производства, может благоприятно сказываться на сельскохозяйственных результатах, а может не являться таковой. Иными словами, например, при одинаковых затратах труда и денег, отдача земли может быть менее результативной. Зависит это во многом от качества земли, ее плодородия и других природно-климатических условий. При этом качество земли может быть естественным и искусственно создаваемым, за счет, прежде всего, усилий человеческого труда. Это в конечном итоге скажется на цене земли, если она выступает, как товар. Более ухоженная земля за счет денежных и материальных затрат будет дороже, чем та, которая длительное время не подвергалась обработке.

Как объект собственности земля может быть государственной или частной. Первая из них представлена в государственной и муниципальной форме собственности. В России преобладающей из них является государственная. В сельском хозяйстве она может быть либо арендованной субъектами хозяйствования, либо переданной в пользование сельским жителям с правом наследования. Другие сферы АПК базируют свою деятельность преимущественно на землях государственной муниципальной собственности. Благодаря последней, в частности, обеспечивается обслуживание аграрного производства и сельского населения.

Определенная часть земли формирует частный сектор — это, в основном, приусадебные, дачные и садовые участки, владельцы которых могут свободно их

продавать и покупать за конкретные денежные суммы. Такие участки являются материальной основой развития на селе личных подсобных хозяйств. В некоторых регионах России имеет место купля-продажа земли с целью ведения на ней сельскохозяйственного производства.

Кроме особенностей собственности на землю в аграрной сфере существуют и другие ее специфические объекты. Речь идет, например, о древесных и кустарниковых насаждениях, поголовье скота определенных групп животных, самой сельскохозяйственной продукции. Дело в том, что денежная оценка их как объектов собственности зависит не только от затрат человеческого труда, но и природы. Под ее воздействием эти объекты увеличиваются в размерах, повышая свою ценность и полезность. Этот положительный эффект природы увеличивает денежную оценку рассматриваемых объектов собственности. Иными словами в их стоимости, а следовательно и цене, по которой они реализуются, заложены не только затраты человеческого труда, но и естественных природных сил.

В сельском хозяйстве природный фактор сказывается и на пользовании собственностью. Имеется в виду то, что производство, например, в России в этой сфере является сезонным. По этой причине многие средства труда, как объекты собственности, используются непродолжительное время, что снижает их отдачу с точки зрения сделанных затрат при их приобретении за деньги. Речь идет, например, о различных комбайнах, посевной, уборочной и другой сельскохозяйственной техники специального назначения. Иными словами использование потенциальных экономических возможностей отдельных объектов собственности в сельском хозяйстве несколько ниже по сравнению с аналогичными объектами, используемыми, например, в

других промышленных секторах микроэкономики. Это, в конечном итоге, отрицательно сказывается на результативной работе агропромышленных структур.

Относительно социального аспекта собственности субъектов микроэкономики в рассматриваемой сфере необходимо сказать следующее. Он, как известно, выражен в принадлежности тех или иных объектов собственности соответствующим субъектам. В частности, владельцы земли имеют повышенный социальный статус в сравнении с теми, кто ее не имеет. Причем этот статус тем выше, чем большей площадью земли располагают субъект собственности. Обусловлено это тем, что такой субъект может получить более высокий экономический результат, в смысле полученных денежных средств от реализации произведенной продукции от принадлежащей ему земли. То же самое можно сказать и об имущественных паях, которые в свое время были распределены между сельскими жителями и принадлежат им на правах собственников. Относительно сельскохозяйственных предприятий необходимо сказать то, что их экономический статус тем выше, чем крупнее какое-либо из них.

Количество объектов собственности в АПК, как и в других сферах микроэкономики, весьма значимый показатель их денежной оценки. Однако не менее важным является их рациональное использование. В решении этого вопроса не последнюю роль играют владение и распоряжение собственностью. Опыт рыночного хозяйствования подтверждает, что объекты собственности используются рациональнее, когда владение, пользование и распоряжение осуществляется одним субъектом. В аграрной сфере решение этого вопроса не должно быть видимо скоропалительным. Особенно это касается земли, как всеобщего блага человеческой цивилизации. Кроме того, она не только непосредственный фактор производства,

но и среда обитания человека во владении, пользовании и распоряжении, поэтому к земле должен быть исключительно разумный подход, максимально отвечающий интересам сельского населения и общества. Именно с учетом этого должна строиться аграрная и товарно-денежная политика по рассмотренным в настоящей теме вопросам.

#### **4.4. Рефераты**

1. Деньги и их роль в работе субъектов микроэкономики.
2. Роль государства в регулировании денежного обращения.
3. Социально-экономическое значение земли в товарно-денежном обороте.

#### **4.5. Вопросы для самоконтроля**

1. Чем отличаются деньги от всех других товаров?
2. От чего зависит количество денег в обращении?
3. Объясните значение денежного обращения в стабильности функционирования микроэкономики.
4. Какая из государственных финансовых структур осуществляет эмиссию денег?
5. Почему функции денег как средства платежа снижает количество денег в товарно-денежном обороте?
6. В чем заключается функция мировых денег?
7. Каково значение денег в собственности субъектов аграрной сферы?
8. Объясните роль денег в повышении ценности земли как товара.
9. Что можно сказать о денежной оценке различных объектов собственности в сельском хозяйстве?

## 4.6. Тесты

### 1. Спрос на деньги это:

- а) необходимое количество денег для обмена товарами;
- б) количество денег для покупки средств производства;
- в) количество денег, находящихся у населения;
- г) количество денег, предлагаемых для рыночного оборота.

### 2. Для денежного обращения характерно:

- а) количество в обороте наличных денег;
- б) количество в обороте безналичных денег;
- в) наличие денег при характеристике функций;
- г) все ответы верны;
- д) не все ответы верны.

### 3. К наличным деньгам относятся:

- а) кассовые чеки;
- б) акции;
- в) монеты;
- г) банковские сертификаты.

### 4. Масштаб цен определяется:

- а) уровнем развитости денежного обращения;
- б) весовым количеством золота конкретной национальной денежной единицы;
- в) устойчивостью товарно-денежных отношений;
- г) отсутствием финансового кризиса в экономике.

### 5. Денежная оценка земли зависит от:

- а) ее местоположения;
- б) близости к рынку сбыта продукции;
- в) качество вложенных инвестиций;
- г) нахождения в собственности конкретного субъекта микроэкономики.

## **ТЕМА 5.**

# **ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ**

### **5.1. Потребительское поведение как взаимозависимая безусловность потребителей и производителей**

Хозяйствование в условиях микроэкономики предполагает многочисленных производителей и покупателей. Потребительское поведение является в большей степени присущим покупателям. Хотя нельзя исключать влияние на него и производителей, так как они заинтересованы в том, чтобы потребительское поведение покупателей было исполнительным. Кроме того каждый из производителей — одновременно и покупатель необходимых ему для производства продукции и оказания услуг сырья, материалов, электроэнергии, других предметов и средств труда.

Исходя из этого, потребительское поведение не может быть однозначным. Для индивидуумов оно зависит от вкусов, предпочтений и привычек каждого, получаемых доходов, других причин и обстоятельств. Для домохозяйств и отдельных семей на потребительское поведение влияет не только все то, что касается отдельных индивидуумов. В их потребительском поведении неизбежно присутствие коллективизма, который нередко порождает противоречивость в поведенческих предпочтениях. Потребительское поведение покупателей как субъектов микроэкономики выглядит еще более сложным. Оно зависит не только от внутренних желаний и возможностей, но и от внешних, которые нередко из-за присутствия в них объективного и субъективного, не поддается регулированию, каким-либо из хозяйствующих субъектов.

Практика подтверждает, что многогранность потребностей обусловлена бесчисленным множеством различных благ, товаров и услуг. Это, в частности, находит отражение в неоднозначности их классификации. Например, людям нужны продукты питания, предметы первой необходимости и длительного пользования, предметы роскоши. Они могут быть как материальными, так и нематериальными (духовными). Последние чаще всего представлены в виде услуг.

Что прельщает людей в вещах? Прежде всего, их полезность, потребительские свойства: одна вещь удовлетворяет одну потребность, другая — другую, третья — третью и т. д. Благодаря своим полезным свойствам неодинаковые вещи удовлетворяют разнообразные потребности людей. Они во многом зависят и от них самих. Влияют на это такие факторы как привычки, потребительские предпочтения и поведение, возраст людей, их доходов и место проживания. Примечательно, что потребности являются безграничными. В недалеком прошлом многие из нас довольствовались обыкновенным электронным проигрывателем. Позже эта наша потребность стала удовлетворяться катушечным магнитофоном. Сегодня многие молодые люди о них имеют довольно слабое представление и широко применяют кассетные магнитофоны. Но их существование довольно активно трансформируется за счет появления все новых и новых моделей. Это происходит не только с магнитофонами, но и со многими другими предметами потребительского назначения.

Стало быть, с одной стороны, имеется бесчисленное множество потребностей людей, с другой — огромное многообразие вещей. Кроме того, их потребности безграничны и предопределяет это во многом динамизм развития количественных и качественных свойств различных благ и товаров. Все это

усложняет потребительское поведение людей. Оно тоже трансформируется как количественно, так и качественно.

Тем не менее, нельзя, видимо, отрицать, что потребительское поведение имеет и конкретные статические характеристики. Потребительское поведение — это, прежде всего, внутренняя суть индивидуумов. Оно выражается в их чувствах, стимулах, интересах и действиях. Они не однозначны ввиду безграничности потребностей. Побудительные мотивы могут быть текущими и перспективными, прогнозными, реализованными и нереализованными, реальными и прозаичными и т. д.

Таким образом, потребительское поведение — это внутренне присущие людям чувства, стимулы, интересы и действия, направленные на осуществление своих желаний и предпочтений с целью удовлетворения неограниченных потребностей. Потребительское поведение относительно отдельных групп товаров и вещей неодинаково. Например, люди не могут отложить на неопределенный срок удовлетворение своих потребностей в пище. Их поведение относительно ее — физиологическая потребность, обеспечивающая жизнедеятельность каждого человека. В то же время действия людей по поводу многих других потребностей не могут быть столь же обязательны. Их удовлетворение можно либо отложить, либо перенести на более отдаленный срок, а то и вообще от них можно отказаться при определенных обстоятельствах.

Потребительское поведение — стимул в жизнедеятельности людей. Оно существует во всякой экономической системе и вместе с тем зависит от нее. Например, в традиционной и командно-административной системах потребительское поведение людей ограничено определенными рамками. Более свободно оно про-

является в рыночной и смешанной экономических системах. Хотя и здесь не все проходит гладко.

Противоречивость этих экономических систем накладывает свой отпечаток на проблемный характер реального осуществления потребительского поведения практически каждого из индивидуумов. Схематически потребительское поведение и его содержание показаны на рис. 5.1.

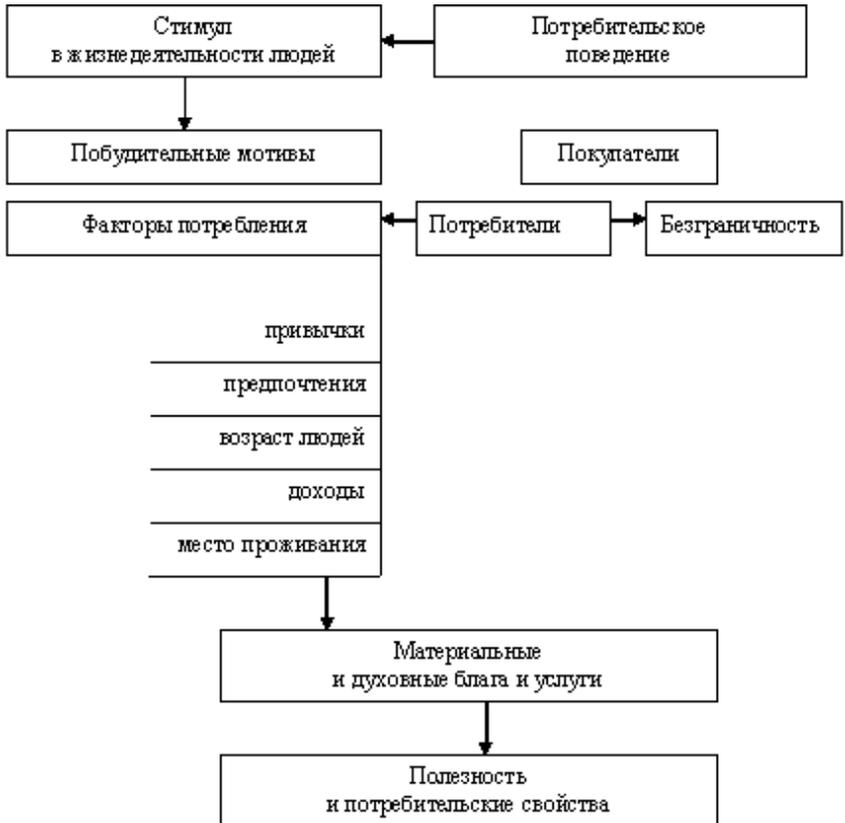


Рисунок 5.1. Структурные слагаемые потребительского поведения.

## **5.2. Роль полезности товаров в потребительском поведении**

Для субъектов микроэкономики важную роль играет активизация предпринимательства организаций и фирм. От него во многом зависит объем производства тех или иных товаров, прибыльность субъектов хозяйствования, их конкурентоспособность, перспективы развития и т. п. Чтобы преуспевать, организации и фирмы должны анализировать потребительские возможности покупателей, их выбор и предпочтения. Такой подход особенно касается выпускаемых качественно новых товаров. Ведь спрос на них и их предложение должны достичь определенного рыночного равновесия. Оно существенно зависит от полезных свойств товаров. Сугубо индивидуальный подход к их оценке дифференцирует само понятие «полезность». Примеров тому более чем достаточно. Это касается практически большинства товаров.

Следует, однако, иметь в виду, что достигнутый консенсус по полезности еще не свидетельствует о массовости в потребительском выборе. Он в значительной мере зависит от ряда других обстоятельств и факторов (речь идет, например, о доходах и ценах). Мясо, ценные породы рыб, икра и т. п. считаются очень полезными продуктами для большинства людей. Однако потреблять их в достаточном количестве могут не все из-за высоких цен на эти продукты и ограниченных доходов населения.

В экономической теории рассматривается так называемый закон убывающей предельной полезности, который действует и в микроэкономике. Суть его в том, что полезность продукта снижается от каждой последующей приобретенной единицы. Предположим, женщина располагает единственным нарядным платьем. Оно имеет для нее очень высокую полезность. Од-

нако если у женщины появится еще одно аналогичное платье, полезность первого из них несколько снижается, и она станет еще ниже, если будут приобретены другие новые платья. Математическая зависимость в данном случае выглядит как обратно пропорциональная — с ростом объема потребления предельная полезность товара падает.

Закон убывающей предельной полезности определенным образом находит отражение в потребительском выборе покупателя товаров с учетом их цен. Например, покупатель располагает суммой денег в размере 1200 руб. Товары, которые он желает купить, соответственно стоят: X — 150 руб. и Y — 300 руб. Потребительское поведение покупателя заключается в том, чтобы использовать обозначенную сумму рационально и с наивысшей полезностью. Судя по цене, товар Y в два раза полезнее товара X. Выбор покупателя может быть, например, таким: 2 ед. товара X и 3 ед. товара Y или же 6 ед. товара X и 1 ед. товара Y. В обоих случаях общая сумма покупки составит 1200 руб., а полезность товаров — 8 ед. (полезность товара X — 1 ед. и полезность товара Y — 2 ед.).

Субъективно потребительский выбор может быть осуществлен и в следующем соотношении — 4 ед. товара X и 2 ед. товара Y. При таком соотношении использование полностью имеющейся суммы денег даст ту же полезность в размере 8 ед., о чем свидетельствуют приведенные примеры с точки зрения закона убывающей предельной полезности. Наиболее рациональным будет вариант: 2 ед. товара X и 3 ед. товара Y. Именно такое соотношение дает наивысшую полезность приобретаемых в данном случае товаров.

Потребительское поведение, как и потребительский выбор, не отличаются особой стабильностью. Это, в конечном итоге, влияет на равновесие потребления.

При этом на стабильность, как и на равновесие потребления, влияют различные факторы, например, эффект дохода и эффект замещения. Первое из них зависит от повышения или понижения цены на товары. Если она снижается, то у потребителя появляется возможность покупки дополнительно каких-то других товаров, и, напротив, если цена повышается, эффект дохода действует в противоположном направлении.

Эффект замещения проявляется несколько иначе. В случае, если цена на какой-то товар повышается, потребитель будет покупать при неизменном доходе более дешевый, но замещающий в определенной мере нужный ему товар. Такое часто наблюдается, особенно при покупке продуктов питания. Следует при этом заметить, что эффект замещения, равно как и эффект дохода, во многом зависит от спроса и предложения товаров на рынке.

В понимании сущности равновесия потребления важная роль отводится так называемым кривым безразличия и бюджетным линиям.

Первое из названных понятий сводится к тому, что каждый из потребителей, исходя из своих предпочтений, покупает больше и лучше понравившихся ему товаров, что не могут не учитывать, субъекты микроэкономики. Бюджетные линии находят отражения в вариантах возможных покупок потребителями каких-либо товаров в зависимости от доходов и цены.

Подробно о прикладном значении рассмотренных выше понятий, см., например, «Экономическая теория» (политэкономия) профессоров В. И. Видяшина, Г. П. Журавлевой. «Экономика» профессора А. С. Булатова.

### 5.3. Особенности потребительского поведения семьи.

В решении проблем потребительского поведения особое место занимает семья. Она рассматривается современной экономической мыслью, наряду с домохозяйствами, как субъект микроэкономики. Семья, и в этом ее особенность, не только основной потребитель производимых в обществе благ и услуг, но и, в определенной мере, производитель.

Семью, как микроэкономическую единицу, можно охарактеризовать с количественной и качественной сторон. Количественно семья состоит из одного или нескольких индивидуумов. Качественно семью можно рассматривать по-разному — либо это муж и жена, либо — мать с детьми, либо это рабочая семья или крестьянская и т. д. Все это во многом предопределяет еще одну особенность социально-экономической сущности семьи, в том числе и ее потребительское поведение. При этом нельзя не учитывать того факта, что семья испытывает на себе внешние воздействия экономического, правового, идеологического и нравственного характера (рис. 5.2 на стр. 39).

Согласно материалистической теории, потребление в семье рассматривается как издержки потребления. Они могут быть производительными и непроизводительными. В первом случае это, например, затраты, связанные с приготовлением пищи, ремонтом бытовой техники и квартир, изготовлением и чисткой одежды и т. п. Непроизводительное потребление — самоподготовка при повышении квалификации, занятие физической культурой в домашних условиях, просмотр телепередач, слушание музыки и др.

С точки зрения экономического содержания, издержки в семье могут быть и другого рода. Речь идет о затратах семьи, связанных с покупкой необходимых ей

товаров и услуг. Эти затраты называют издержками обращения в сфере потребления. Их величина дифференцируется по размеру семьи и получаемых доходов и от потребительского поведения ее членов. Они, в частности, зависят от особенностей семейного потребления тех или иных благ и услуг.



Рисунок 5.2. Семья как субъект микроэкономики.

Потребительское поведение семьи следует рассматривать двояко: в общем и индивидуально. Так, многие товары в семье расцениваются как общественные блага. Ими практически пользуются все ее члены. Кухонные принадлежности, мебель, другие предметы домашнего обихода удовлетворяют разнообразные потребности семьи. Причем, не всегда все это надо увеличивать при появлении ее новых членов.

В семье не может не учитываться, а тем более игнорироваться, индивидуальное потребление. Его приоритеты могут быть самыми различными. Для детей

необходимо одно, пожилым людям — другое, молодежи требуются, как правило, совершенно другие вещи. При этом индивидуальная дифференциация может быть еще более широкой. Ведь каждый человек индивидуален, и его запросы, вкусы и предпочтения очень часто не совпадают с общепризнанными ценностями.

Особенности потребления, как и потребительское поведение, во многом зависят от функций, осуществляемых каждой семьей. Эти функции самые разнообразные. Среди них можно назвать следующие:

- формирование и использование семейного бюджета;
- ведение домашнего хозяйства;
- детородная и воспитательная функции;
- трудовая и предпринимательская деятельность;
- организации семейного, индивидуального отдыха и др.

Реализация каждой из перечисленных функций требует удовлетворения вполне конкретных потребностей. Чем они весомее, тем полнее воплощение на практике соответствующих функций. При этом очевидной является взаимосвязь всех функций. Так, низкие доходы семьи ослабляют детородную функцию и отрицательно сказываются на воспитательной функции. Взаимозависимой является трудовая и предпринимательская деятельность членов семьи, если она осуществляет какой-либо вид.

Стало быть, роль семьи, с точки зрения ее потребительского поведения в рыночной экономике, сложна и многообразна. Она определяет в той или иной степени функционирование домохозяйств, фирм и предприятий. Семья, осуществляя свои функции, решает многогранные проблемы ведения домашнего хозяйства, воспроизводства рабочей силы, семейного предпринимательства, обеспечение необходимого уровня потребительского

спроса. Эти проблемы решаются полнее при поиске и формировании новых потребностей и возможностей семьи, повышении ее социально-экономического статуса, создании условий развития и реализации, прежде всего экономических функций.

#### **5.4. Рефераты**

1. Место производителей и потребителей в формировании потребительского поведения людей.

2. Роль выбора товаров и услуг в потребительском поведении людей.

3. Семья и особенности ее выбора в потребительских предпочтениях.

#### **5.5. Вопросы для самоконтроля**

1. Что включает в себя потребительское поведение как сущность?

2. Почему не безразличным является для субъектов микроэкономики формирование потребительского поведения?

3. Как изменяется потребительское поведение людей в зависимости от модернизации и инноваций в хозяйствовании организаций и фирм?

4. Как потребительские возможности покупателей влияют на эффективность работы субъектов микроэкономики?

5. Какие обстоятельства и факторы влияют на потребительский выбор товаров и услуг?

6. Какова роль рациональности в подходе к приобретению того или иного товара?

7. Что значит семья как субъект микроэкономики?

9. Как можно, охарактеризовать, с точки зрения потребительского поведения, количественно и качественно семью?

9. Чем отличается производительное потребление семьи от непроизводительного потребления?

10. Каковы отличия индивидуального от семейного потребительского поведения?

## 5.6. Тесты

**1. Формирование потребительского поведения зависит только от работы субъектов микроэкономики (да/нет)**

**2. Потребительское поведение зависит от:**

- а) доходов населения;
- б) предпочтений покупателей;
- в) особенности потребления семьи;
- г) все ответы верны;
- д) все ответы неверны.

**3. Первоочередными потребностями людей являются:**

- а) предметы длительного пользования;
- б) предметы роскоши;
- в) продукты питания;
- г) предметы домашнего обихода.

**4. Полезность благ для людей определяется:**

- а) многими их видами;
- б) качественными характеристиками;
- в) комплексом потребительского поведения;
- г) влиянием внешних факторов.

**5. Для семьи в потребительском поведении важно:**

- а) постоянное производство субъектами микроэкономики различных благ;
- б) наличие количества приобретаемых благ и услуг;
- в) чтобы приобретаемые блага были качественными;
- г) чтобы удовлетворение потребностей индивидуумов было наиболее полным.

## ТЕМА 6.

# СУБЪЕКТЫ МИКРОЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

### 6.1. Типы и структура функционирующих рынков

Практика свидетельствует, что функционирование хозяйствующих субъектов микроэкономики происходит в различных типах рынков. Например, в учебнике «Общая экономическая теория (политэкономия)» под ред. В. И. Видяпина и Г. П. Журавлевой выделяются следующие типы рынков: неразвитый, свободный, регулируемый и деформированный. Первый из названных типов рынка возник на начальном этапе становления товарного производства. Обмен между производителями носил случайный характер, преимущественно в товарной или как сейчас говорят бартерной форме. На этом этапе, под воздействием мотиваций в росте производства нужных потребителям товаров, а также общественного разделения труда происходит дифференциация на успешных и менее успешных производителей.

Свободный рынок — следующий его тип. Называют этот рынок еще и классическим. Для него характерным являются:

- неограниченное количество участников рыночных отношений;
- свободный выбор всех членов общества в видах деятельности;
- наличие свободной конкуренции между производителями;
- формирование и развитие факторов производства без особых ограничений.

Основу регулируемого типа рынка составляют свободное предпринимательство и воздействие на него государства. Свобода деятельности субъектов микроэкономики, основываясь на инициативном, творческом, а порой и рисковом труде, наряду с преимуществами, предполагает определенные социально-экономические последствия. Задача государства — снять или как-то ограничить эти негативные последствия. Для уменьшения степени их действия на работу хозяйствующих субъектов властные структуры используют различные экономические рычаги, такие как цена, прибыль, госзаказ, налоги и т. п.

Деформированный тип рынка чаще всего рассматривается с позиций чрезмерности государственного вмешательства в рыночный механизм саморегулирования. Он существует сам по себе и с помощью присутствующих ему основных элементов (прибыль, цена, конкуренция, спрос, предположение и др.), обеспечивает развитие микроэкономики. Государство должно поддерживать это развитие, используя свои экономические и законодательные рычаги для достижения оптимума между регулирующим воздействием и рыночным механизмом.

В теории и на практике наряду с названными типами рынков имеются и другие их структурные характеристики. Например, довольно реальным для субъектов микроэкономики является тип рынка по экономическому назначению объектов рыночных отношений. Речь идет о рынке потребительских товаров и услуг, средств производства, сырья и материалов, рынке труда, ноу-хау, ценных бумаг и др.

Современный рынок, неодинаков по географическому положению. Его можно рассматривать как местный, региональный, национальный и мировой. Каждый из них имеет количественную и качественную

характеристику, которая определяется участием соответствующих субъектов микроэкономики.

Рынки отличаются и по отраслевому принципу, например, автомобильный, компьютерный, нефтяной, зерновой и др. Характеристика рынка по отраслевому принципу очень важна для оценки микроэкономики, особенно национальной. В частности, высокая развитость зернового рынка в стране свидетельствует о ее продовольственной безопасности. Мощный нефтяной рынок гарантирует энергообеспеченность всей экономики.

Наконец, рынки отличаются по характеру продаж: оптовый и розничный. Существование первого из них сопряжено, в основном, с производственным предпринимательством. Хотя нельзя исключать и той значительной роли, которую играет в оптовом обращении товаров торговый капитал. Розничная торговля — сфера деятельности многочисленных торговых организаций, а также отдельных индивидуальных продавцов.

Содержательной, с точки зрения теории и практики, является оценка рынка по характеристикам совершенной и несовершенной конкуренции. Экономической основой данной типизации является обеспечение равновесия в целом на рынке, а также между отдельными субъектами микроэкономики и населением как потребителей их товаров и услуг. Главное в достижении этого равновесия — решение трех основных вопросов: что производить, как производить и для кого производить.

## **6.2. Рынок совершенной конкуренции и присущие ему черты**

Общими критериями, дифференцирующими различия названных рыночных структур, рассмотренных в предыдущем вопросе, являются цена и объем произ-

водства, количество функционирующих организаций и фирм микроэкономики. Исходя из общих положений характерная черта рынка совершенной конкуренции — большое число независимо действующих субъектов микроэкономики. Характеризует такой рынок, например, сельскохозяйственных товаров, ценных бумаг, иностранных валют и др. Все эти товары являются однородными по своей сути. Производят фирмы и организации в условиях совершенного рынка и стандартизованную продукцию. На конкурентном рынке лишь отдельные фирмы и организации осуществляют контроль над ценой продукта. Обусловлено это небольшой долей выпуска продукции данными хозяйствующими субъектами от ее общего объема.

Еще одна черта, рынка совершенной конкуренции — свободный вход и выход фирм и организаций в отрасль. Для этого не существует никаких препятствий законодательного, технологического или финансового характера, которые могли бы ограничивать возникновение новых субъектов микроэкономики, и сбыт их продукции на конкурентном рынке.

Рассмотрение рынка «чистой» конкуренции обусловлено следующими обстоятельствами. Во-первых, и в настоящее время имеется несколько отраслей, функционирующих по типу рынка совершенной конкуренции. Характерной отраслью в этом отношении является сельское хозяйство, в котором имеется практически неограниченное количество конкурирующих производителей.

Во-вторых, рынок совершенной конкуренции — это достаточно простая организационная структура. Тем не менее, в ней проявляется такие понятия, как цена, объем производства, спрос, предложение, издержки производства и др. Их понимание на данном уровне позволяет лучше уяснить другие, более сложные модели рынка.

В-третьих, функционирование рынка совершенной конкуренции — не только абстракция или предисловие к рассмотрению более содержательных и сложных его форм. Очевидно то, что он существует, хотя, может быть, и не в значительных объемах, имея свои плюсы и минусы. Их знание и учет позволяет, в частности, определить эффективность рассматриваемой модели рынка.

### **6.3. Целевые задачи в работе субъектов микроэкономики**

Одна из целевых задач в работе хозяйствующих субъектов — изучение спроса с точки зрения конкурентного продавца. Он формируется как рыночный спрос, равно как и рыночное предложение. Конкурирующие фирмы и организации, т.к. их много и доля продукта в предложении незначительна, не могут сколько-нибудь существенно влиять на рыночную цену. Каждая из организаций и фирм микроэкономики должна приспосабливаться к цене, которая устанавливается в процессе взаимодействия между рыночным спросом и рыночным предложением товаров или услуг. Ее стихийно формируют взаимодействующие между собой рыночный спрос и рыночное предложение. На изменение цены не могут повлиять и новые фирмы или организации, входящие в рынок по той простой причине, что каждая из них предлагает на рынок лишь небольшую долю продукта. Соглашение с установившейся на рынке ценой со стороны хозяйствующих субъектов свидетельствует о свободе их бизнеса.

Следующая целевая задача — приспособление фирм и организаций микроэкономики к рыночной цене в краткосрочном периоде. Это связано, прежде всего, с затратами на производство продукции и полу-

чаемым доходом. В краткосрочном периоде увеличение или уменьшение затрат обусловлено объемом производства. Если он возрастает, увеличиваются и затраты, и, напротив, при снижении объема производства уменьшаются затраты на выпуск продукции. Главный вопрос в том, чтобы произведенные затраты оказались положительно результативными, т. е. принесли доход. Причем выручка от реализации продукции должна возместить все затраты, в том числе и на управление соответствующим хозяйствующим субъектам. Следует при этом иметь в виду, что в краткосрочном периоде увеличиваются затраты, связанные с использованием в процессе труда, например, сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива и т. п.

Еще одна целевая задача связана с функционированием фирм и организаций в долгосрочном периоде. В этом периоде субъекты рынка располагают достаточным временем, чтобы расширить или снизить свои производственные мощности. Причем это касается преимущественно тех субъектов микроэкономики, которые составляют основу данной отрасли. Хотя в условиях совершенной конкуренции имеет место множество небольших фирм и организаций. Вновь вступающие субъекты в данную отрасль могут находиться в аналогичном состоянии. Главное в осуществлении этих действий — получение прибыли. Убытки фирм и организаций не позволяют им не конкурировать с другими производителями, и свободно осуществлять свою деятельность. Расширение же объема производства в долгосрочном периоде может осуществляться до тех пор, пока рыночное предложение сравняется с рыночным спросом и установится равновесная цена.

Наконец, конкурентная микроэкономика предполагает достаточно эффективное использование ресурсов.

Одна из причин, обусловивших это обстоятельство — ограниченность и редкость ресурсов. Кроме того, все субъекты находятся в условиях конкурентного рынка и вынуждены вести борьбу между собой. Они не могут влиять на установившиеся цены. Вместе с тем им нужно максимизировать удовлетворение потребностей людей и общества. Все это требует оптимального распределения ресурсов по сферам приложения труда. При этом выпускаемая продукция должна производиться наименее дорогостоящим способом. Фирмы и организации должны использовать в своей деятельности наилучшие, по большей части инновационные, технологии, потребляющие минимум ресурсов.

#### **6.4. Рефераты**

1. Деятельность субъектов микроэкономики в условиях конкретного типа рынка.
2. Состояние и возможности трансформации совершенного рынка в работе субъектов микроэкономики.
3. Целевые задачи и факторы, обеспечивающие эффективную работу хозяйствующих субъектов.

#### **6.5. Вопросы для самоконтроля**

1. Что является социально-экономической основой функционирования различных типов рынков?
2. Какие типы рынков характерны для современной микроэкономики России?
3. Поясните суть вопросов: что производить, как производить, и для кого производить?
4. Почему цена и объем производства товаров является основными элементами работы хозяйствующих субъектов в условиях совершенного рынка?

5. Какие ограничения предопределяют вхождение в соответствующую отрасль новых субъектов микроэкономики?

6. Какая отрасль микроэкономики может быть отнесена к рынку совершенной конкуренции?

7. Почему целевые задачи не могут быть одинаковыми в краткосрочном и долговременном периодах работы той или иной организации или фирмы?

8. Какова роль спроса на товары и услуги в решении целевых задач хозяйствующего субъекта?

9. Что является критерием, определяющим количество функционирующих организаций и фирм в соответствующей отрасли микроэкономики?

## **6.6. Тесты**

### **1. Тип рынка отличается от его структуры:**

- а) содержанием;
- б) всесторонним развитием рыночных отношений;
- в) противоречивостью развития;
- г) установлением оптовых и розничных цен.

**2. Территориальный тип рынка ничем не отличается от типа рынка по характеру продаж (да/нет).**

**3. Для рынка совершенной конкуренции характерно:**

- а) заинтересованность производителей в рыночной конкуренции;
- б) наличие множества продавцов и покупателей на рынке;
- в) согласованность в действиях производителей товаров;
- г) учет пожеланий покупателей при производстве товаров.

**4. Рынок не может существовать без:**

- а) товарной массы;

- в) продавцов и покупателей;
- б) денежной массы;
- г) все ответы верны.

**5. Продавцы в условиях совершенного рынка:**

- а) могут влиять на цены;
- б) не могут влиять на цены;
- в) не могут, так как цены устанавливают властные структуры;
- г) могут влиять на цены, особенно в долговременном периоде.

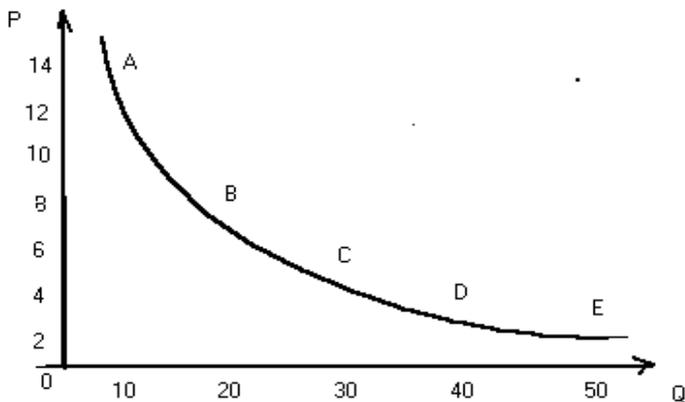
## ТЕМА 7. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

### 7.1. Роль спроса в работе субъектов микрoэкономики

Производство товаров и оказание услуг организациями и фирмами в условиях микроэкономики в обязательном порядке предполагает их реализацию на рынке многим покупателям. В этом процессе существенная роль принадлежит спросу на проявление, которого очевидным является влияние соответствующего экономического закона.

Суть его сводится к следующему: спрос возрастает, если цена на товары и услуги понижается при неизменности всех прочих параметров. И, напротив, при прочих равных условиях спрос понижается, если увеличивается цена на тот или иной вид товара или услугу. Стало быть, закон спроса отражает обратную зависимость между ценой и величиной спроса. Так сформулирован закон К. Р. Макконнеллом и С. Л. Брю. П. Самуэльсон взаимосвязь между ценой и количеством покупаемого товара называет графиком спроса, или кривой спроса.

Названный закон спроса имеет не только теоретическое, но и определенное прикладное значение. Для этого построим график и проанализируем его содержание. Предположим, имеется переменный ряд цен на рожь — 2, 3, 4, 6, 8, 10 и т. д. денежных единиц (д. е.). Другой ряд — количество купленной ржи — 50, 40, 30, 20, 10 (млн ц). В соответствии с этими числовыми значениями построим график спроса, отложив на оси ординат величины цен, а на оси абсцисс количество проданной ржи рис. 7.1.



*Рисунок 7.1. Кривая спроса*

Точки пересечения для соответствующей пары чисел обозначим соответственно А, В, С, D, Е. Проведенная через все эти точки, плавно изгибающаяся кривая АЕ, представляет собой кривую спроса. По утверждению П. Самуэльсона эта кривая отражает содержание закона постепенного изменения спроса.

Она также свидетельствует об обратной пропорциональной зависимости между ценой и количеством проданной ржи. При этом кривая отлого опускается вниз, характеризуя тем самым так называемый закон постепенного убывания спроса, который действует практически для любого товара, будь то рожь, пылесос, зубная паста, кукуруза и т. п. Зависит его практическая функция и от факторов, влияющих на спрос, среди которых надо назвать следующие:

- а) различие вкусов и предпочтений покупателей;
- б) изменение числа покупателей;
- в) дифференциация доходов населения;
- г) цены на сопряженные товары и услуги;

д) изменение в ожиданиях покупателей (потребителей).

Все названные факторы влияют на спрос как обособленно, так и во взаимосвязи между отдельными из них. Так изменение доходов населения в сторону их снижения неизбежно приведет к ограниченности в предпочтениях при покупке заинтересовавшего покупателя того или иного товара. Взаимозаменяемые товары тоже не всегда могут быть приемлемыми для отдельных покупателей, так как качество отдельных из них оставляет желать много лучшего. Изменение в ожиданиях покупателей, как правило, является по своей сути сезонным, что нередко заставляет продавцов снижать цены по истечении того или иного сезона года.

## **7.2. Предложение в хозяйствовании субъектов микроэкономики**

Спрос на товары и услуги, являясь составным элементом рыночного механизма, объективно предполагает другой его элемент — предложение, в понимании которого значимым является знание соответствующего экономического закона. Он определяется зависимостью между предложением и ценой, при росте которой оно увеличивается при прочих равных условиях. Если же цена снижается, то уменьшается и предложение товаров на рынке. Зависимость между предложением и ценой прямо пропорциональная. В первом случае цена стимулирует предложение, во втором, напротив — заинтересованность в реализации товарной массы снижается.

Предложение организациями и фирмами микроэкономики на рынке находит отражение в соответствующем графике рис. 7.2. П. Самуэльсон пишет: «Под графиком или кривой предложения мы... понимаем отношение между рыночными ценами и тем

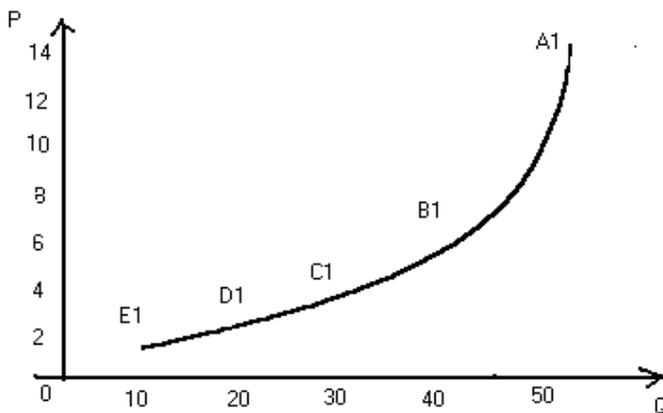
количеством продукции, которое производители изъявляют готовность произвести и продать»<sup>1</sup>.

Принцип построения графика предложения тот же, что и в предыдущем случае. Пары чисел соответственно составляют: цены на рожь — 2, 3, 4, 6, 8, 10(д. е.), предполагаемое количество ее продажи — 10, 20, 30, 40, 50 (млн ц). По этим парам чисел на графике фиксируются точки пересечения. При этом величины, свидетельствующие о продаже ржи, откладываются по горизонтальной оси координат, а цены на нее — по вертикальной. Проведенная по точкам пересечения кривая отлого поднимается вверх. Происходит это потому, что производители ржи стремятся продать ее как можно больше и, по возможности, по более высокой цене. Отклонение кривой предложения, как и кривой спроса, зависит от соответствующих факторов, влияющих на предложение товаров. Таковыми, в частности, являются:

- изменение цен на ресурсы;
- рационализация в технологии;
- уровень и размеры налогов и дотаций;
- изменение цен на взаимозаменяемые товары и услуги;
- изменение в ожиданиях продавцов;
- изменение числа предприятий по производству товаров и услуг.

---

<sup>1</sup> Указ. выше работа П. Самуэльсона, С. 78.



*Рисунок 7.2. Кривая предложения*

Касаясь названных факторов нужно сказать, что повышение цен на ресурсы, например, энергетические неизбежно повлияют на снижение предложения товаров соответствующими организациями или фирмами. С рационализацией и модернизацией технологий тоже немало проблем чаще всего из-за отсутствия необходимого объема финансовых средств или высококвалифицированных работников. Устанавливаемые, в частности, государством налоги на малый бизнес сдерживают их развитие, что приводит к снижению предложения товаров на рынке. Коррупция в местных органах власти и малом бизнесе тоже не способствует поступательному развитию последних. Так, что факторы, влияющие на предложение товаров на рынке, имеют вполне реальное прикладное значение, оказывая воздействие на наличие многих видов товаров на рынке.

### 7.3. Рыночное равновесие как противоречивое единство спроса и предложения.

Для того чтобы определить рыночное равновесие и равновесную цену в условиях микроэкономики, по которой, например, будет продаваться рожь необходимо совместить кривые спроса и предложения, приведенные на графиках в предыдущих 2-х вопросах настоящей темы (рис. 7.3.). Каждый из графиков фиксирует возможные цены, и количество проданной ржи. Пересечение кривых, представленных на графиках, позволяет определить реальную цену, а также количество произведенной и проданной ржи. В нашем примере она будет равняться 4 д. е., а количество проданной ржи 30 млн ц. Такое количество ржи по названной цене, на которую предъявляется спрос, будет равно величине этой продукции, поставляемой производителями.

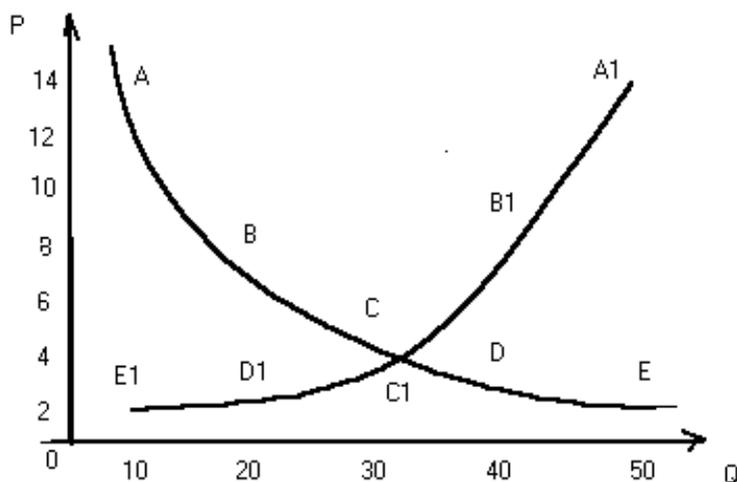


Рисунок 7.3. Кривые спроса и предложения

Приведенный анализ раскрывает суть механизма становления рыночного равновесия и уравнивающей рыночной цены для данного вида продукции. Аналогичным образом можно изучить и проанализировать спрос и предложение по любому другому товару. При этом заметим, что изменение цен, как и величины продаж, не только возможно, но и неизбежно. Происходит это под воздействием соответствующих факторов, влияющих на спрос и предложение.

На рыночное равновесие в условиях микроэкономики организаций и фирм существенным является влияние эластичности по цене на продаваемые населению отдельные виды товаров. Речь идет, в частности, об эластичности спроса на конкретные группы товаров. Цены на них варьируют в определенных пределах. Происходит это вследствие того, что спрос существенно зависит от цены на товары. Их изменение в ту или иную сторону то повышает, то понижает спрос, делая его эластичным. Это касается, например, одежды, обуви, других взаимозаменяемых товаров. Изменение цен на эти товары приводит к изменению количества покупок, в сторону их уменьшения или увеличения.

Спрос может быть неэластичным. Такое в рыночной экономике тоже имеет место. Неэластичный спрос обычно на товары практически не заменяющиеся товары (хлеб, инсулин, электроэнергия и т. п.).

На эластичность спроса влияют ряд факторов. Среди них необходимо назвать следующие:

1) Наличие определенного количества данного вида товара.

2) Удельный вес потребляемого товара покупателем в их общем объеме. Чем больше процентная величина этого показателя, тем эластичнее спрос на данный его вид.

3) Спрос является эластичным на предметы роскоши, так как они не относятся к необходимым для жизнедеятельности людей предметам.

4) Фактор времени: чем оно продолжительнее для принятия решения (покупать или не покупать), тем эластичнее спрос на покупку товара, который и возможно будет заменен другими аналогичными по полезности, товарам.

Формула эластичности спроса определяется коэффициентом ( $K_{\varepsilon}$ ) и имеет следующий вид:

$$K_{\varepsilon} = Q / P ,$$

где  $K_{\varepsilon}$  — коэффициент эластичности спроса по цене;

$Q$  — процентное изменение количества спрашиваемой продукции;

$P$  — процентное изменение цены.

Для конкурентного рынка, в условиях микроэкономики, концепция эластичности присуща и предложению, но только в том случае если на рынке производимый товар варьирует в цене. Формула эластичности или не эластичности предложения определяется отношением процентного изменения количества предлагаемого на рынке данного вида товара к процентному изменению его цены. Если же числитель не свидетельствует об изменении или не значительном изменении, то предложение неэластичное. Если же изменение в предложении очевидно, особенно в связи с изменением цены на товар, то предложение будет характеризоваться, как эластичное.

Важнейший фактор, определяющий эластичность или неэластичность предложения — фактор времени. В краткосрочном периоде предложение обычно неэластичное, т. к. производители испытывают затруднение в наращивании выпуска товаров пользующихся спросом. В долгосрочном периоде такая возможность у них имеется.

## 7.4. Рефераты

1. Изменение спроса на потребительские товары и услуги — субъективно-объективная неопределенность в работе хозяйствующих субъектов.

2. Особенности и приоритеты предложения сельскохозяйственной продукции на рынке.

3. Противоречивость в спросе и предложении и пути ее преодоления в рыночном равновесии.

## 7.5. Вопросы для самоконтроля

1. Как изменяется спрос под воздействием присущего данной категории экономического закона?

2. Какие теоретические и прикладные аспекты характеризуют спрос?

3. Какой из факторов наиболее ощутимо влияет на изменение спроса?

4. Что является характерным для предложения аграрной продукции на рынке?

5. Как экономический закон предложения влияет на динамику продаж товаров на рынке?

6. Какой из факторов можно считать существенным, воздействующим на предложение товаров на рынке и почему?

7. Какие противоречия имеют место в спросе из-за несовпадения с предложением?

8. Почему спрос на товары может быть эластичным и неэластичным?

9. Какие факторы влияют на эластичность и неэластичность предложения товаров на рынке.

10. Дайте графическую интерпретацию спроса и предложения.

## 7.6. Тесты

1. Спрос — это:

а) удовлетворение потребностей населения в благах;

б) количество товаров, которые могут приобрести люди;

в) количество товаров на рынке по конкретным ценам;

г) количество товаров, подлежащих реализации продавцами.

**2. Предложение, например, ржи есть:**

а) более полное удовлетворение в этом продукте населения;

б) производство ржи с учетом ее экспорта;

в) систематический рост производства зерна;

г) количество ржи, предлагаемой на рынке по конкретным ценам.

**3. Предложение сельскохозяйственной продукции максимально зависит от:**

а) миграции населения;

б) сезонного характера производства;

в) природно-климатических условий;

г) субъективной деятельностью людей.

**4. Закон спроса предполагает, что:**

а) покупатели будут покупать больше товаров по низким ценам;

б) продавцы будут устанавливать цены по своему желанию;

в) товары высокого качества имеют повышенные цены;

г) изменение цены на хлеб не изменит спрос на него.

**5. Эластичность спроса определяется изменением:**

а) равновесной цены;

б) равновесного объема;

в) спроса на рынке;

г) спроса в зависимости от цены.

## **ТЕМА 8. РЫНОК НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ЕГО МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА**

### **8.1. Монополистическая конкуренция и ее отличительные особенности**

Рассматриваемая модель рынка предполагает относительно большое число небольших производителей похожей, но не идентичной продукции. Их число может быть 25–35 или 60–70. Каждая из этих фирм и организаций микроэкономики обладает небольшой долей рынка, а отсюда и ограниченными возможностями в контроле над ценами. Тайный сговор или согласованные действия в виду сравнительно большого числа производителей, с целью установления объема производства и цен, практически невозможен. Нет, как правило, между фирмами и организациями взаимной зависимости друг от друга. Определяя свою экономическую политику, вместе с тем, каждая из рыночных структур микроэкономики должна учитывать реакцию со стороны своих конкурентов. Обусловлено это необходимостью поддержки цен и объема производства на определенном уровне.

Исключительный теоретико-практический вклад в исследование монополистической конкуренции внесли такие экономисты, как А. Курно, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон, Дж. Хикс и др. Для такой модели рассматриваемого рынка характерным являются препятствия, затрудняющие доступ новым фирмам и организациям на рынок. Эти препятствия следующие:

1. Собственность на не воспроизводимые и редкие ресурсы. Примером может служить известная на рынке алмазов монополия «Де Бирс»; обладание уникальными человеческими дарованиями (выдающиеся артисты, спортсмены и т. п.) тоже можно отнести к этому типу препятствий.

2. Наделение правительством исключительными правами функционирования отдельных монополий, например, предоставление лицензий по выполнению почтовых услуг, кабельное телевидение и др. Многие виды аналогичной деятельности осуществляют так называемые естественные монополии.

3. Владение фирмами и организациями патентами и авторскими правами. Это является условием монопольных преимуществ отдельных рыночных структур от проникновения в отрасль конкурирующих производителей. Такой тип монополистической конкуренции нередко называют «закрытыми» монополиями.

4. Эффект масштаба. Это характерная черта монополистической конкуренции позволяет им беспрепятственно увеличивать объемы производства и снижать издержки. Примером может послужить крупномасштабное производство автомобилей, требующее вложение огромных капиталов для новых монополистических структур, если они пожелают освоить этот вид рынка.

5. Наличие нелегальных методов борьбы с конкурентами. Речь идет о различных мафиозных структурах, не останавливающихся ни перед чем при достижении своих целей.

## **8.2. Монополии и олигополии как модели микроэкономики**

Отличительным для монополий является: во-первых, монополии как реально функционирующие не

могут существовать как «чистые монополии». На рынке, кроме каждой отдельной монополии, масса других производителей товаров и услуг. Это обуславливает выбор для покупателей и возможность выбора в приобретении нужных им продуктов труда. Ограниченность платежеспособного спроса, со стороны покупателей, действует в этом же направлении, снижая возможности присутствия на рынке монополии как единственного производителя.

Во-вторых, монополист как субъект микроэкономических отношений вступает в контакт только с покупателями своей продукции. В обыденном представлении характерным для монополиста является непомерное повышение цен. Его экономическая власть позволяет это делать. Однако монополист устанавливает такой уровень цен, который позволяет ему получать максимальную прибыль. Беспредела здесь не может быть, так как спрос на продукт данного монополиста фиксируется возможностями покупателей. При этом изменить величину спроса монополист не в силах.

В-третьих, поскольку власть монополиста в ценообразовании не абсолютна по причине ограниченности спроса, он вынужден искать другие пути. Мало того, чтобы увеличить спрос, ему надо будет понизить цену. Это можно сделать снижением издержек при производстве или реализации монополистом своего продукта.

Олигополии — еще одна организационно-правовая структура рынка микроэкономики. В состав олигополий входят 2–3 или 5–7 крупных монополистических фирм. Об олигополиях иногда говорят: «Большая тройка», «большая четверка», «большая пятерка» и т. п. Они могут господствовать в отрасли, среднем или крупном городе, в масштабах национальной или мировой экономики. Объем производства по отдельным

видам товаров олигополиями может достигать 80–90% от его общей величины.

Стремление к увеличению объемов производства и размеров получения прибыли является одной из причин, побуждающих к объединению конкурирующих фирм. Другой важной причиной олигополистического объединения выступает рыночная власть. Ее главное содержание — контроль над рынком сбыта товаров и ценами. Эти преимущества позволяют олигополиям максимизировать размеры прибыли.

Примечательным для олигополий является их всеобщая взаимозависимость. Предположим, имеются три фирмы, контролирующие, каждая, треть рынка. Теперь допустим, одна из них снижает цену на реализуемый продукт. Спрос на этот продукт явно вырастет, и фирма может увеличить объем производства. Но аналогичным образом могут поступить и две другие фирмы, что приведет к выравниванию цен, но уже на более низком уровне. В таком случае потери несут все три фирмы. «Ценовая война» не приносит выгод ни одной из конкурирующих фирм. Для них выгоднее всего осуществлять единую соглашательскую ценовую политику.

Возникновение олигополий, как структур микроэкономики, а в последующем монополий, обычно увязывается с развитием в экономике процессов концентрации и централизации производства. Эти процессы стали бурно развиваться во второй половине XIX века и в начале XX века. Причиной тому явились рост капиталоемких отраслей тяжелой промышленности, железнодорожного строительства, переходом к использованию электрической энергии и др. Крупные предприятия, наращивая объемы производства, постепенно захватывают все большую долю рынка и выпуск каких-либо товаров.

Речь идет, в частности, об их отрицательной роли, которая заключается в следующем:

1. Стремление к получению высоких прибылей чаще всего приводит к повышенной цене на реализуемые товары. Вследствие этого, с одной стороны, недоиспользуются ресурсы, а с другой — недопроизводятся нужные обществу товары.

2. Фирма или организация являясь монополистом на рынке, не стремится к снижению затрат на производство товаров. В связи с этим не исключены случаи, когда стимулы по обновлению производства, использованию прогрессивных технологий и организационная гибкость отодвигаются на задний план.

3. Отрицательную роль играют барьеры по вхождению в монополизированную отрасль новых фирм или организаций, особенно мелких и средних. Ведь, чтобы удерживать рыночную экономическую власть, монополистам приходится затрачивать значительные усилия и средства.

4. Своим существованием монополии создают определенные трудности социального характера. Речь идет о том, что не все слои населения могут приобретать товары, реализуемые по монополюно высоким ценам.

Монополии, несмотря на определенные негативные моменты, характеризуются многими экономистами и с положительной точки зрения. Например, Дж. Гелбрейт и Й. Шумпетер акцентируют внимание на важной роли монополий в решении проблем научно-технического прогресса.

Во-первых, для финансирования НИОКР (научно-исследовательских и опытно конструкторских работ) нужны значительные средства, что под силу только крупным фирмам или организациям. Имея высокую постоянную прибыль, монополии могут не только

внедрять в производство существующие технологии, но и разрабатывать новые прогрессивные технические решения.

Во-вторых, барьеры для вступления новых рыночных структур в монополизированную отрасль, выполняя отрицательную роль, вместе с тем, дают монополиям определенные преимущества, в том смысле, что инвестиции, вложенные в новые научные разработки, могут приносить повышенную прибыль в долгосрочном периоде.

В-третьих, монополии, своим существованием поддерживают постоянство конкуренции между фирмами. Обусловлено это тем, что каждая из фирм или организаций в желании получить максимальную прибыль стремится войти в монополизированную отрасль, а для этого им необходимо внедрять новшества, снижать затраты и повышать качество продукции.

В-четвертых, монополиям дает определенное преимущество эффект масштаба. Проявляется это в росте, а при необходимости — снижении объема производства, структурном перемещении капитала из отрасли в отрасль, модернизации и обновлении смежных отраслей и т. п.

### **8.3. Антитрестовское регулирование монополий**

Наличие положительных и отрицательных проявлений монополий в микроэкономике заставляет государство принимать и осуществлять конкретные мероприятия. Необходимость антимонопольного регулирования возникла еще в конце XIX века. Об этом, например, свидетельствует закон Шермана, который был принят в США в 1890 г. На ограничение экономической власти монополий были направлены и законы, принятые в этой

стране в последующие годы (закон Клейтона — 1914 г; Вилера Ли — 1938 г; и Целлера-Кефопера — 1950 г.).

В Западной Европе антимонопольные законы стали приниматься в послевоенное время. В Германии, например, по Закону о картелях (последняя редакция в 1980 г.), картельные соглашения допускаются только с согласия Федерального картельного ведомства. Во Франции ордонансом 1986 г. был создан Совет по конкуренции с правом расторжения картельных соглашений и наложения штрафов за нарушение антимонопольных правил в размере от пяти тысяч до одного миллиона франков. Антимонопольные законодательства вводились и в других европейских странах.

С точки зрения их общей характеристики, практика антимонопольной политики чередовалась то ужесточением, то ослаблением. Направлена она была и на предотвращение ухудшения условий конкуренций. С одной стороны, законы защищают интересы потребителей, с другой — поощрение концентрации, централизации и образования крупных корпораций. Важным в антимонопольных действиях является контроль над фирмами, занимающими господствующее положение на рынке, а также ценами, по которым реализуются товары. Содействуют они защите прав и развитию мелкого и среднего бизнеса. Незаконным является неосведомленное слияние компаний или их сговор, проведение практики демпинговых продаж, когда фирмы устанавливают умышленно низкие цены, чтобы вытеснить из отрасли своих конкурентов.

Например, в США во время кризиса 2008–2009 гг. в процессе слияния были поглощены более двух тысяч фирм. При этом слияние происходило горизонтально и вертикально. Первое характеризуется объединением двух или нескольких сходных между собой фирм, производящих однородную продукцию

или услуги. Разновидностью вертикального объединения являются конгломератные слияния, когда, например, нефтяная или страховая компания приобретает фирму по производству хлебобулочных изделий.

Переход российской экономики к рыночным методам хозяйствования тоже потребовал введения антимонопольных мероприятий. Их обязательность обусловлена определенными особенностями присущими отечественной экономике, том числе микроэкономике.

Во-первых, государственный монополизм, как часто называют монополистические отношения в экономике России, складывался под воздействием административно-командной системы хозяйствования. Проявлялось это, в частности, в директивном управлении, централизации большей части получаемых в обществе доходов, назначении сверху руководителей субъектов хозяйствования.

Во-вторых, экономическая жизнь бывшего СССР сопровождалась постоянным и устойчивым дефицитом на многие товары и услуги. Такое состояние многократно обостряло конкуренцию между потребителями и превращало практически всех производителей в монополистов. Последним выгодно было поддерживать состояние дефицита, не заботясь о более полном удовлетворении потребительского спроса.

В-третьих, достигшие огромных размеров концентрации и специализация производства стали естественным условием образования монополий. Например, в 80-х годах государство располагало 85% всех средств производства и более 90% машиностроительной продукции производилось на предприятиях с числом рабочих более одной тысячи человек.

Первым в истории России нормативным актом, направленным на развитие конкуренции, был Закон

РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (принят 22 марта 1991 г.). С 26 июля 2006 года стал действовать в стране закон «О защите конкуренции», вобравший в себе все ранее сделанные поправки, направленные на ограничение монополистической деятельности.

В названных законодательных актах имеются конкретные требования относительно функционирования монополий в микроэкономике. Например, доминирующим положение хозяйствующего субъекта, считается в том случае, когда доля определенного товара на рынке составляет 65% и более, а в отдельных случаях 35% и более. При этом закон запрещает таким субъектам злоупотреблять своим положением на рынке, в частности, по поводу осуществления недобросовестной конкуренции. Не во всех случаях разрешаются олигополистические и монопольные слияния. Если это и происходит, то закон предусматривает их принудительное разделение.

#### **8.4. Рефераты**

1. Деятельность субъектов монополистической конкуренции в городе или регионе.
2. Рыночная власть монополий и ее проявления в экономике и обществе.
3. Законы антимонопольного регулирования и практика их применения субъектами микроэкономики.

#### **8.5. Вопросы для самоконтроля**

1. Что является присущим для монополистической конкуренции как субъекта рынка?
2. Какие имеются препятствия для вхождения других организаций и фирм на рынок монополистической конкуренции?

3. Какие методы борьбы имеют место между субъектами монополистической конкуренции?
4. Почему отдельные монополии не могут быть единственными на соответствующем рынке?
5. Каковы возможности снижения цен на товары или услуги какой-либо из монополий?
6. Какие причины побуждают субъектов рынка к олигополистическому объединению?
7. Что положительного и отрицательного у монополий в сфере научно-технической деятельности?
8. Как отражается работа монополий на социальной жизни людей?
9. В чем заключается сущность антимонопольного регулирования?
10. Что общего и отличительного в антимонопольном рыночном регулировании российской микроэкономики?

## 8.6. Тесты

### 1. Монополия — это:

- а) преуспевающая фирма;
- б) фирма, обеспечивающая себе сверхприбыль;
- в) конкурирующая фирма;
- г) объединение нескольких предприятий.

### 2. Отличительным для монополистической конкуренции является:

- а) территориальная обособленность в обслуживании населения;
- б) разнообразное производство каждой отдельной фирмой;
- в) активная конкурентная борьба;
- г) постоянные колебания цен.

### 3. Присущим для монополярной власти является:

- а) господство фирмы на рынке;
- б) лоббирование властных структур;

- в) превосходство в конкурентной борьбе;
- г) способность использовать достижения НТР.

**4. Антимонопольное регулирование государством всегда обеспечивает реализацию поставленных задач (да/нет).**

**5. Присущим для рынка несовершенной конкуренции является:**

- а) установление каждой организационно-правовой структурой своих цен;
- б) организационно-правовые структуры могут свободно входить на рынок и выходить из него;
- в) продукция фирм неоднородна с точки зрения потребителя и производителя;
- г) каждый покупатель имеет незначительную долю рынка данного товара.

## **ТЕМА 9.**

# **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЛИ СУБЪЕКТАМИ АГРАРНОЙ СФЕРЫ МИКРОЭКОНОМИКИ**

### **9.1. Земля как фактор сельскохозяйственного производства**

Существующие особенности, в сельском хозяйстве, заключающиеся в ограниченности земли и неэластичности ее предложения, во многом определяют содержание отношений между физическими и юридическими лицами, а также государством. Причем это касается практически всех стадий процесса сельскохозяйственной микроэкономической деятельности. Исходной основой этих отношений, являются отношения, которые складываются в аграрной сфере по поводу владения, пользования и распоряжения землей, как основного средства производства. Вся их совокупность получила название аграрных отношений, проявляющихся в условиях функционирующего микроэкономического хозяйствования.

В сельскохозяйственной микроэкономике России существуют три уровня аграрных отношений, характеризующих собственность на землю. До последнего времени определяющим среди этих уровней являлось владение, пользование и распоряжение землей государством. Именно государству, в лице его представительных учреждений, организаций и предприятий принадлежала большая часть земли. Через них и с их помощью государство распоряжалось и пользовалось земельными ресурсами страны. Причем пользовались землей, как правило, те трудовые коллективы, в ведомстве которых они состояли и которым принадлежали соответствующие участки земли.

В настоящее время ситуация несколько изменилась в связи с вводом в стране двух законов обеспечивающих рыночный оборот земли. Это «Земельный кодекс РФ» (принят 28 сентября 2001 года) и «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» (принят 24 июля 2002 года). Данные законы создают условия для формирования частной собственности на землю и соответственно новый тип аграрных отношений между хозяйствующими субъектами микроэкономики. Теперь приобретенной землей ее собственники могут не только пользоваться, но и владеть, и распоряжаться в соответствии названными выше законодательными актами.

Следующий уровень аграрных отношений — арендные отношения. Земля арендуется у представительных органов государства субъектами хозяйствования (например, фермерами) на определенный промежуток времени (в России до 49 лет). Эти субъекты микроэкономики только пользуются арендованной землей по своему усмотрению, но с учетом конкретной направленности в ведении сельскохозяйственных работ. В аренду может предоставляться и земля, находящаяся в бессрочном пользовании сельскохозяйственных предприятий, а также сельских жителей, которые наделены в настоящее время земельными долями. Последние тоже формируют определенный круг аграрных отношений, в том смысле, что владение и распоряжение землей ими осуществляется на правах наследования.

И, наконец, еще один уровень аграрных отношений, связанных с частной собственностью на землю. Речь идет о тех участках земли, которые являются приусадебными или же садовыми (дачными). Их владельцы пользуются и распоряжаются этими участками земли; в том числе имеют право на их куплю-продажу. В данном случае земля, становясь объектом купли-продажи,

рассматривается как особый вид товара, ценность которого во многом зависит от места положения и плодородия земельных участков. При этом следует иметь в виду то, что аграрные отношения, обусловленные частной собственностью на землю, как и арендные отношения не являются формальными. Их реальность, в частности, находит отражение в уплате земельного налога и арендной платы за пользование землей и находящихся на ней тех или иных сооружений.

Существование различного рода аграрных отношений микроэкономического хозяйствования, по поводу владения, пользования и распоряжения землей предопределяют отнюдь не однозначные отношения в связи с производством, распределением, обменом и потреблением выращиваемой сельскохозяйственной продукции. Так, к воспроизводству на землях с частной собственностью производители относятся, как правило, с большей ответственностью, ибо все, что выращивается на этих участках, принадлежит владельцам земли. Каждый из них по-своему усмотрению распоряжается этой выращенной продукцией. Аналогичное можно сказать и о владельцах тех земельных участков, которые предоставлены им в бессрочное пользование. На государственных землях, к сожалению, по-прежнему еще довольно часто наблюдается бесхозяйственность в их использовании. Свидетельство тому — многочисленные организации и фирмы, а также земли, потерявшие, по тем или иным причинам, свое бывшее плодородие.

## **9.2. Землепользование субъектами аграрного производства**

В структуре аграрных отношений, возникающих между субъектами сельскохозяйственной микроэкономики, определенное место занимают, так называемые,

рентные отношения. Они существуют благодаря тому, что отдельные земельные участки, наряду с обычным доходом, могут приносить при их использовании дополнительный или избыточный доход. Он является по своей сути фиксированным, и получил название дифференциальной ренты. Отсюда общей причиной возникновения дифференциальной ренты является наличие различных участков земли по их результативности в процессе использования.

Условия возникновения дифференциальной ренты не одинаковы. Так, дифференциальная рента I возникает в связи с тем, что отдельные участки земли различаются по плодородию и местоположению относительно рынков сбыта. Дело в том, что в пользовании организаций и фирм находятся земли лучшего, среднего и худшего качества. При одинаковых затратах труда лучшие и средние земли приносят фиксированный дополнительный доход, получаемый за счет их естественного плодородия. При этом земли худшего качества такого дохода не приносят. В то же время, цена, по которой реализуется сельскохозяйственная продукция устанавливается исходя из затрат труда на худших по плодородию землях. В противном случае их использование окажется не целесообразным. Тем не менее, такие земли вовлекаются в оборот, прежде всего, из-за ограниченности земельных ресурсов для ведения аграрного производства. Если они не будут вовлечены в хозяйственный оборот, среди лучших и средних земель по качеству тоже можно выделить, какие-то земельные участки худшие по качеству.

Итак, одно из условий образования дифференциальной земельной ренты I — естественное плодородие лучших и средних земель по качеству. Другим условием образования названной ренты является местоположение земельных участков. Владельцы земель, расположенных

вблизи рынков сбыта имеют меньшие затраты по сортировке, упаковке и транспортировке выращенной сельскохозяйственной продукции. Отсюда — получаемый избыточный доход. При этом монополия на получаемый дополнительный доход и землю, как объект хозяйствования осуществляется арендаторами таких участков земли. Это вовсе не значит, что получаемая дифференциальная земельная рента I принадлежит хозяйствующим субъектам. Они могут получать ее частично от владельцев земель лучшего и среднего качества.

Дифференциальная рента II образуется в результате устойчивого улучшения плодородия земли, происходящего за счет постоянных материальных затрат на эти цели. Если затраты сделаны конкретной организацией или фирмой, то полученная земельная рента за счет этого принадлежит соответствующему субъекту сельскохозяйственного производства. Если же затраты произведены, например, государством или какими-либо другими хозяйствующими субъектами, то и дополнительный доход меняет свою адресность.

В микроэкономическом хозяйствовании, в связи с возникновением частной собственности на землю образуется, так называемая, абсолютная земельная рента, получателем которой является собственник земли на правовой основе. При этом все виды земельной ренты формируют рентные отношения, которые проявляются между собственниками земли и субъектами хозяйствования, юридическими и физическими лицами.

В землепользовании существует и так называемая монополия рента. Она возникает в связи с производством и реализацией сельскохозяйственной продукции с земель находящихся в благоприятных природно-климатических условиях. Речь идет о теплолюбивых растениях: цитрусовых, чае, табаке и др. Их производство ограничено вследствие ограниченности земель-

ных участков, на которых выращивается такая продукция. Спрос на нее, как правило, повышенный, что позволяет ее производителям устанавливать монопольные цены, за счет которых возникает соответствующий вид ренты. Ее получатели — землевладельцы рассматриваемых земельных участков.

Схематически о видах земельной ренты и субъектов микроэкономики см. на рис. 9.1.



*Рисунок 9.1. Субъекты микроэкономики и виды земельной ренты.*

### 9.3. Предпринимательство в сельском хозяйстве

В аграрной сфере, как и в других отраслях микроэкономики, в условиях рыночного хозяйствования стало развиваться предпринимательство, зависящее прежде всего от размеров хозяйствующих субъектов: малых, средних и крупных. У каждого из них предпринимательские возможности неодинаковые. Чем крупнее организация или фирма, тем значительнее у каждого из них рыночный оборот, а, следовательно, получаемая выручка и прибыль.

В сельском хозяйстве, например, фермер может получать свой предпринимательский доход лишь однажды за год, если он занимается только растениеводством. Животноводство может приносить ему доход чаще, допустим, от производства и реализации мяса и молока. Предпринимательский доход практически повседневно есть у структур, занимающихся переработкой сельскохозяйственной продукции. Аналогичная ситуация у организаций и фирм, которые постоянно ремонтируют различную сельскохозяйственную технику, в случае если их деятельность основана на принципах предпринимательства.

Предпринимательство зависит от того, какой вид продукции производится тем или иным субъектом хозяйствования. Если это продукты питания, то от их реализации — ежедневно получаемый предпринимательский доход. Корма и минеральные удобрения сельским производителям требуются реже. Их приобретение снижает частоту и возможный объем дохода. Сельскохозяйственные организации и фирмы, строительного профиля, производящие различные строительные материалы имеют доход, как правило, от реализации своей продукции.

По-разному нужно рассматривать и оценивать предпринимательский доход организаций и фирм, оказывающих сельскохозяйственным производителям и населению различные услуги. Так, за транспортные услуги они получают его стабильно, когда речь идет об обслуживании сельского населения. За грузоперевозки транспортникам платежи поступают периодически, по мере того, как они осуществляются соответствующими субъектами хозяйствования. За пользование услугами, предоставляемыми субъектами ЖКХ сельскому населению, организациям и фирмам, получаемый доход, в лучшем случае ежемесячный, что определяет их выруч-

ку и прибыль. Доходы учреждений и организаций здравоохранения, образования, туризма, спорта и т. п., функционирующих на основе частной собственности характеризуется, в основном, как эпизодически получаемые.

Завершая, изложенное, следует отметить, что нельзя смешивать весь доход, принадлежащий тем или иным хозяйствующим субъектам и предпринимательский доход. Последний — есть итог использования предпринимательских способностей управленцев и менеджеров, обеспечивающих повышенную результативность своей деятельности, в том смысле, что производится не только дополнительная продукция и услуги, но и если они сами пользуются повышенным спросом.

Определяя источники предпринимательского дохода нужно сказать, что потенциально он создается предпринимательской способностью управленцев и менеджеров. Однако, как уже было сказано, предпринимательский доход поступает в сельскохозяйственную организацию или фирму после того, как продукция и услуги реализованы. Если это благо или оказываемые услуги населению, то источник предпринимательского дохода — денежные средства каждого из сельских жителей. Если же, оплачиваются средства и предметы труда относящихся к аграрному производству, то источником являются финансовые средства их покупателей, выступающих преимущественно, как юридические лица.

#### **9.4. Рефераты**

1. Субъекты микроэкономического хозяйствования, их структура и возможные преимущества в получении результатов.

2. Теория и практика использования субъектами микроэкономики различных видов земельной ренты.

3. Особенности предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве.

### **9.5. Вопросы для самоконтроля**

1. Что является социально-экономической основой сельскохозяйственной микроэкономики?

2. Какие уровни аграрных отношений присущи хозяйственной деятельности?

3. Что является условием и причиной возникновения дифференциальной земельной ренты?

4. Чем отличается абсолютная от дифференциальной земельной ренты.

5. Чем обусловлено возникновение монопольной земельной ренты?

6. Каким образом влияет размер сельскохозяйственной организации или фирмы на их результативность?

7. Как конкретный вид сельскохозяйственной деятельности влияет на ее эффективность?

8. Чем отличается предпринимательский доход от дохода получаемого конкретным субъектом хозяйствования?

9. Кто из субъектов рынка является собственником предпринимательского дохода?

### **9.6. Тесты**

1. Земля, как фактор производства в аграрной сфере — это все, что на ней выращивается (да/нет).

2. Неэластичность предложения земли объясняется:

а) несогласованностью между продавцом и покупателем;

б) бесконтрольной продажей земельных угодий;

- в) ограниченностью земли в рамках макроэкономики;
- г) ограниченностью земли на уровне микроэкономики.

**3. Дифференциальная рента — это доход, полученный за счет интенсивного ведения сельскохозяйственного производства (да/нет).**

**4. Абсолютную земельную ренту получают землевладельцы не независимо от качества земли (да/нет).**

**5. Особенностью предпринимательства в сельском хозяйстве является:**

- а) производство всегда доброкачественной продукции;
- б) проблемы, связанные с реализацией продукции;
- в) рисковые вложения капитала;
- г) высокая степень изношенности средств труда.

## ТЕМА 10.

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ В МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ ХОЗЯЙСТВОВАНИИ

### 10.1. Спрос на ресурсы и их рыночное предложение

Используемые хозяйствующими субъектами экономические ресурсы в условиях микроэкономики поступают по средствам спроса и предложения — этих важнейших элементов рыночного механизма. Структурно в нем можно выделить следующие виды ресурсов: рынок средств труда, рынок сырья и материалов, в том числе, вспомогательных, рынок рабочей силы, рынки услуг, информации, ноу-хау и др. Названные виды рынков ресурсов, естественно, функционируют по общим законам рыночной экономики. В тоже время каждый из них формирует свой особый рыночный механизм с присущими ему особенностями и спецификой. Порождаются они составными элементами рынков: продавцами и покупателями, товарами и услугами, характером обмена, ценами, спросом и предложением, конкуренцией.

Спрос на ресурсы — это их количество, которое может быть куплено организациями и фирмами для производительной деятельности по установившейся цене в определенный промежуток времени. В условиях конкурентного рынка приоритетными в приобретении ресурсов хозяйствующими субъектами являются два фактора — цена и качество средств труда, сырья, материалов и т. п. У каждого из них есть право выбора в покупке тех или иных видов ресурсов. Оно, конечно, не всегда может реализоваться в полной мере. Ведь чаще всего более качественные ресурсы предлагаются

организациями или фирмами-производителями на рынке по более значительной цене, например, сорта твердой пшеницы с высоким содержанием клейковины, овощи и фрукты, выращенные в открытом грунте и т. п. Поэтому хозяйствующие субъекты — покупатели вынуждены считаться в первую очередь с ценой, так как дорогое сырье, материализуясь в производимой продукции, увеличивает ее стоимость и цену. Это нужно и важно учитывать покупателям.

К качеству ресурсов тоже нельзя относиться однозначно. Если тот или иной вид ресурса низкого качества, соответственно такого же качества будет и выпускаемая продукция. В данном случае возникает тот же вопрос — кто ее будет покупать, поэтому, как говорится из двух зол предприятия — покупатели должны выбирать наименьшее. Им также приходится оптимизировать свои приобретения, в смысле доступности цен и качества покупаемых средств или предметов труда.

Нельзя забывать и о многих других обстоятельствах и условиях, с которыми сталкиваются организации и фирмы при купле тех или иных ресурсов. Речь идет, например, о проблемах с финансовыми ресурсами, условиями транспортировки, сроками поставки и т. д. Эти условия и обстоятельства, присущие микроэкономике, порой оказываются настолько существенными, что цена и качество, как основные факторы, отодвигаются на второстепенные роли.

Характеризуя предложение ресурсов на рынке нужно отметить, все сказанное выше в определенной мере касается и его, но с несколько иных позиций. Цена, например, безусловный стимул в предпринимательской деятельности каждой из организаций и фирм-производителей. Чем она выше, при условии реализации соответствующего ресурса, тем больше выгод в их работе и, напротив, низкая цена создает дополнительные

финансовые проблемы в их деятельности. Отсюда и стремление организаций и фирм продать свою продукцию дороже. Но благо, в условиях рынка имеет место конкуренция, сдерживающая рост цен. Для монополий же существуют антимонопольные законодательства.

В качестве примера, в связи со спросом и предложением ресурсов, рассмотрим зависимость этих слагаемых рыночного механизма на медицинскую технику. В ее перечне производимых субъектами микроэкономики не один десяток наименований. Возникает вопрос, какую из них и сколько следует производить? В первую очередь, здесь необходимо исходить из потребностей спроса, которые надо изучать. В этом деле не последнюю роль должна играть широко разветвленная служба маркетинга, в задачу которой, в частности, должно входить изучение не только текущего спроса, но и прогнозного. Для организаций и фирм — производителей медицинской техники это очень важно, ибо связано оно с долговременными затратами, скажем, при увеличении ее выпуска. Необходимо также знать, каких видов медицинской техники требуется больше на рынке, в том числе, для выполнения соответствующих медицинских услуг. Если всего этого не учитывать, то продукция таких производителей не будет востребована, а произведенные затраты окажутся осуществленными бесцельно. Хозяйствующие субъекты, в таком случае, попадут в затруднительное финансовое положение.

Учитывая то, что микроэкономика — это достаточно обширная сфера, многое можно сказать о видах спроса и предложения применительно к ресурсам, проследить, как действуют закон спроса и предложения в обозначенных рамках. Факторы спроса и предложения тоже не одинаково действуют на соответствующих рынках ресурсов. Значимость этих и других вопросов и проблем ни в коей мере не должна умаляться.

## **10.2. Роль труда в деятельности организации и фирм микроэкономики**

В условиях микроэкономики работа каждого из хозяйствующих субъектов немислима без использования в ней труда. Его участие очевидно во всех процессах производственной и непроизводственной деятельности. Труд работающих отличается по профессиям и специальностям является производительным и непроизводительным. В том и другом случае трудом создается какой-либо продукт в овеществленном виде или полезном эффекте деятельности, иначе говоря, услуги. Все это, в конечном итоге, формирует ВВП, который имеет соответствующую стоимость и представлен в натурально-вещественной форме.

Неоднозначность труда занятого в различных сферах микроэкономики отличается и по его оплате, которая есть, не что иное, как стоимость. Насколько это происходит адекватно, во многом зависит от рынка рабочей силы, а точнее, от ее предложения, с одной стороны, и спроса на нее — с другой.

Стоимость или цена рабочей силы, равно как и труда зависит от того к какой профессии должности или специальности относится работник. Надо иметь в виду и то, что в различных секторах микроэкономики цена и стоимость труда существенно варьирует. В отечественной экономике она, как правило, выше в добывающих отраслях (нефтегазовой, угольной, добыче редких металлов, химической промышленности и др.)

Стоимость, как и оплата труда, дифференцируются в отдельных бюджетных сферах, монополистических структурах и банковском бизнесе. Здесь цена труда выше, чаще всего, у руководителей управленческих структур и некоторых работников приближенных к ним, а также топ-менеджеров. Характерно при этом то, что повышенная цена труда не всегда согласуется

с достигнутыми результатами рыночного хозяйствования. Это нарушает принцип эгалитарности, требующий равной оплаты труда работника в соответствии с его адекватными затратами. Нарушение этого принципа имеет место и по другим категориям работников, не относящихся к так называемым высокооплачиваемым и более того имеющим уровень оплаты ниже прожиточного минимума.

Нарушение принципа эгалитарности отрицательно сказывается не только на конечных результатах труда в той или иной организации или фирме, но и в увеличении полярности между богатыми и бедными. Поэтому не случайно по оценкам отдельных специалистов, в том числе относящихся к оппозиционным партиям России, доля бедных в общей структуре населения страны достигает 15 и более процентов. Несмотря на имеющиеся в отдельных организациях и фирмах нарушения принципа эгалитарности, труд в каждой из них не потерял своей первоочередной значимости, хотя техника и технологизация производства вносят существенные коррективы в приоритетные возможности человеческого труда.

Подтверждением тому служит производительность труда, темпы роста которой к предыдущему году оцениваются весьма неустойчиво. В целом они нередко характеризуются как положительные, хотя практически во многих организациях и фирмах в отдельные годы они были со знаком минус. Причинами снижения производительности труда могут быть: кризисные проявления в экономике в отдельные годы, достигнутые высокие темпы роста производительности труда в предыдущем году и неспособность поддерживать такой темп в последующем году, инерционность в управлении отдельных микроэкономических субъектов административными структурами, факторы, повлиявшие на

снижение спроса, и на основе этого падения предложения товаров на рынке, негативное влияние конъюнктуры рыночного хозяйствования.

В рыночной экономике различных стран, где она сформировалась как организационно-правовая форма функционирования хозяйствующих субъектов, занятость рассматривается как утвердившийся факт купли-продажи рабочей силы или труда, выступающие в качестве товара. В этом акте фиксируется возмещение стоимости затраченных усилий денежной платой, получаемой за них. Насколько это происходит адекватно, во многом зависит от рынка рабочей силы, а точнее, от ее предложения, с одной стороны, и спроса на нее — с другой.

Оценивая, рынок рабочей силы, не зависимо от того, кто предлагает свои услуги, как продавец (способности к труду) и кто считается работодателем, по своей сути, он является свободным. В основе этого лежит то, что каждый человек имеет возможность распоряжаться своей способностью к труду по своему усмотрению. Конечно, при этом нельзя исключать качество профессиональных характеристик, которыми располагает тот или иной работник. Чем выше их уровень, тем требовательнее каждый из них при предложении своих способностей на рассматриваемом рынке. Для работодателей это тоже вопрос, заслуживающий особого внимания. Им нужны такие работники, которые должны максимально отвечать их запросам при найме на выполнение той или иной работы.

На микроэкономическом рынке рабочей силы пристальным является внимание к работникам интеллектуального труда. Это весьма исключительно значимый «живой» товар. Ценность труда таких работников заключается в том, что с их помощью происходит модернизация многих сфер микроэкономики. Они могут

и создают интеллектуальный продукт, отличающийся инновационным и технологически новым решением, внедрение которого в производство и другие различные сектора микроэкономики повышают производительность и качество труда многих работников.

### **10.3. Производственный капитал, его характеристика и роль в микроэкономической деятельности**

Как фактор производства, капитал — объективная необходимость во всяком процессе труда, результатом которого являются материальные блага. Речь идет о производительном капитале, используемом в промышленности, сельском и лесном хозяйстве, строительстве, на транспорте и связи, обслуживающих производство. С этой точки зрения капитал неоднозначен по своему вещественному содержанию. Например, в автомобилестроении преобладают конвейеры, в ткацком производстве — ткацкие станки, в строительстве — краны, грузовые автомобили, другая строительная техника, в сельском хозяйстве — трактора, комбайны, сельскохозяйственная техника и т. д. Практически все отрасли производственной сферы располагают зданиями, сооружениями, различными передаточными устройствами, прочими коммуникациями. Все эти средства труда отличаются не только своими вещественными характеристиками, но и стоимостными, а так же характером и сроками использования.

Для микроэкономики особо значимой является стоимость капитала, как производственного фактора. Обусловлено это тем, что в процессе функционирования производственный капитал изнашивается и его стоимость переносится по частям (нормативам) на производимую продукцию. От ее реализации, за счет получаемой выручки формируются амортизационные

отчисления. Эти средства, аккумулируемые в амортизационном фонде, затем используются для возмещения износившегося капитала посредством ремонта соответствующих средств труда или же их замены. Последнее, как известно, связано с рынком рассматриваемого капитала.

В связи с этим надо различать такие понятия, как «капитал — собственность» и «капитал — функция». На рынке выступает первое из названных понятий. Здесь очевидным является предложение и спрос на капитал — смена собственника средств труда. Приобретение их субъектами хозяйствования формирует различные формы собственности, становясь, таким образом, капиталом — собственностью.

Капитал — функция характеризуется использованием средств труда в тех или иных процессах производства. Поскольку последние не однозначны по своей сути, поэтому различной является их производительность. В частности, работник, управляющий более производительным оборудованием, получает повышенный результат. Он естественно ниже, если приводится в движение аналогичное оборудование, но по производительности со сниженными возможностями. Отсюда более высокий результат за счет применения высокопроизводительного оборудования есть по сути дела «чистая» производительность капитала. Практически эта производительность — есть не что иное, как вновь произведенная продукция, реализация которой на рынке приносит дополнительный доход.

Поскольку производительность основного капитала не одинаковая, возникает такой аспект вопроса, как дисконтированная стоимость, свидетельствующая о неоднозначных ценах на одни и те же средства труда. Цены неодинаковы не только потому, что те или иные средства труда имеют различную производительность,

но и потому что цены изменяются от спроса и предложения, производственного капитала на рынке. Для субъектов хозяйствования важно сделать выбор — приобрести высокопроизводительные средства труда и по возможно низким ценам. Это их дисконтная политика вполне осуществима, так как на рынке в настоящее время предлагается немало однотипных образцов средств труда отечественного и импортного производства.

#### **10.4. Рефераты**

1. Особенности спроса и предложения на рынке сельскохозяйственных средств труда.
2. Роль труда в деятельности субъектов микроэкономики.
3. Характеристика и значение производственного капитала в сельской сфере микроэкономики.

#### **10.5. Вопросы для самоконтроля**

1. Что включает в себя экономические ресурсы хозяйствующих субъектов?
2. Что является определяющим в спросе на экономические ресурсы?
3. Какие факторы влияют на предложение экономических интересов на рынке?
4. Что является характерным для труда как экономического ресурса?
5. В чем суть отличия производительного от непроизводительного труда?
6. Почему нарушение принципа эгалитарности отрицательно сказывается на работе хозяйствующих субъектов?
7. Что является характерным для производственного капитала?

8. Каким образом проявляет себя функция производственного капитала?

9. Как спрос и предложение влияют на цену производственного капитала?

## 10.6. Тесты

**1. Основные материалы или сырье полностью замещаются в:**

- а) хлебобулочном производстве;
- б) строительстве;
- г) мясомолочном производстве;
- в) металлургии.

**2. Труд, как фактор производства — это:**

- а) используемая рабочая сила в предпринимательстве;
- б) результативная рабочая сила при ее найме;
- в) трудоспособное население страны;
- г) все ответы верны.

**3. Рынок труда характеризуется:**

- а) оплачиваемой рабочей силой;
- б) взаимоотношениями между работодателем и наемными работниками;
- в) контрактом между работодателем и наемными работниками;
- г) заботой государства о наемной рабочей силе.

**4. Капитал, как фактор производства — это:**

- а) средство труда, используемые в сельском хозяйстве;
- б) денежные средства промышленного предприятия;
- в) материальные ценности торговой фирмы;
- г) все ответы не верны.

**5. Дисконтная стоимость производственного капитала характеризуется:**

- а) ценовым диспаритетом реализуемых товаров;
- б) ценовым диспаритетом средств труда на рынке;
- в) ценовым диспаритетом однотипных средств труда;
- г) ценовым диспаритетом реализуемой продукции.

## **ТЕМА 11.**

# **НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И РИСК В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВОВАНИИ**

### **11.1. Объективное и субъективное в работе организаций и фирм**

В рыночных условиях хозяйствования возрастает неопределенность в работе организаций и фирм. В своей предпринимательской деятельности они вынуждены рисковать и обеспечивать себе экономическую безопасность. Не исключено и банкротство хозяйствующих субъектов, что требует, порой, как обязательное — страхование.

Неопределенность обусловлена рядом причин. Среди них можно назвать следующие: стихийные бедствия (наводнения, пожары, землетрясения, ураганы и т. п.), неблагоприятное стечение обстоятельств (например, по поставкам сырья, просчеты покупателей и продавцов в ценах или качестве товаров), нарушение обязательств, со стороны других участников хозяйственной деятельности, изменение цен и налогов, рост инфляции, ухудшение политической ситуации и т. д.

Все эти причины неопределенности существуют в жизнедеятельности организаций и фирм. Они могут иметь место как отдельно, так и в возможной совокупности. Чем больше число причин неопределенности, тем жестче стоит вопрос об экономической безопасности этих субъектов. Неопределенность можно охарактеризовать, как систематически прибыльной работой, но ее сложно обеспечивать ввиду существующих причин для рискованной деятельности.

В рыночном хозяйствовании практически для всех организаций и фирм присущим является риск. Обусловлено это тем, что каждый из них включен в ры-

ночную среду. Отсюда неясность и неуверенность в получении конечного результата. Он может быть выражен в непредвиденных потерях, особенно для начинающих предпринимателей. Происходит это потому, что на рынке встречаются продавцы и покупатели, которые на свой страх и риск совершают обменные сделки. Каждый из них не желает быть обманутым, понести убытки. Продавцы намеренны, продать товары дороже, а покупатели — купить дешевле. Однако, первые, могут не учесть спрос, наличие большего или меньшего числа конкурентов. В этом случае риск обернется неизбежными потерями. Покупатели тоже рискуют, особенно оптовые, ибо на рынке, где они планируют реализовать товары, может случиться то, что товаров данного вида будет слишком много предложено для продажи. Так что экономическая свобода, присущая рыночной экономике, от неизбежных рисков в хозяйствовании не гарантирует.

В теории микроэкономики риск классифицируется по различным причинам и признакам. Риски могут быть классифицированы по источникам опасности (снегопады, оползни, эпидемии и т. п.), зонам риска, прежде всего внешним (непредсказуемая конкурентная среда), сферам влияния (господством, например, монополистических структур), причинам политического характера (войны, революции, перевороты) и др. Риски зависят от состояния экономики, (уровня ее стабильного развития), объективной, правовой, нормативной и законодательной обеспеченности, криминальности и коррумпированности в отношениях между хозяйствующими субъектами, устойчивости и достоверности договорной дисциплины между ними и т. п. Риски возрастают по мере расширения экономических связей каждым из субъектов хозяйствования. Причем неудачи

одного из них неизбежно приводят к потерям других предпринимательских структур.

Рисковая предпринимательская деятельность, ее неопределенность, неустойчивость и экономическая опасность обуславливают необходимость страхования всего того, что обеспечивает эту деятельность. Страхование стабилизирует устойчивость хозяйственной среды, поскольку страховые компании располагают немалыми финансовыми организационными и интеллектуальными возможностями. Его участниками являются, с одной стороны — страхователи, оказывающие страховые услуги и с другой стороны — страховщики хозяйствующих субъектов и население — потребители этих услуг. Первые из них осуществляют предпринимательскую деятельность, используя аккумулированные финансовые средства страхователей. В свою очередь последние получают гарантии от страховщиков за свою, порой рискованную, деятельность.

## **11.2. Риск и неопределенность в видах предпринимательства**

В теории и на практике относительно видов предпринимательской деятельности отсутствует единство мнений. В частности, иногда под коммерческой деятельностью подразумевается производственная деятельность, а финансовая, как таковая, вообще не выделяется. Имеют место либо отождествление, либо смешение тех или иных видов предпринимательской деятельности с бизнес — деятельностью. Не исключены и такие случаи, когда тот или иной вид предпринимательской деятельности подменяется соответствующей организационно-правовой формой того или иного хозяйствующего субъекта.

Нам представляется более обоснованным выделять три вида предпринимательской деятельности: произ-

водственную, коммерческую и финансовую. Каждая из них проявляется как обособленно, так и во взаимосвязи между собой. Производственное предпринимательство — это деятельность, обусловленная процессом труда, результатом которого являются материальные блага и услуги. Например, фермера, занимающегося исключительно выращиванием конкретного вида сельскохозяйственной продукции, не без основания можно отнести к предпринимателям. У него расчет простой — возместить затраты на производство продукции и получить доход от ее реализации посредникам или какой-либо торговой фирме. В принципе, всякое юридическое или физическое лицо, производящее продукцию для рынка, может быть отнесено к производственному предпринимательству.

Производственное предпринимательство, как подтверждает практика рыночного хозяйствования, считается довольно слабо развитым. Причин неопределенности и риска тому немало: это несовершенная налоговая и финансово-кредитная системы, отсутствие в достаточном объеме реальной поддержки предпринимателям со стороны государства. Да и в обществе еще не преодолено негативное отношение к их деятельности. Имеется немало других причин и обстоятельств, тормозящих работу производственных организаций и фирм в нашей стране. Поэтому предпринимателям этого вида деятельности приходится прилагать немало конкурентных усилий, чтобы производственный процесс не то чтобы осуществлялся с нарастанием, а хотя бы находился в состоянии выживания и некоторой стабильности.

Коммерческий вид предпринимательской деятельности, связан с куплей-продажей товаров. Людей, занятых в этой сфере, называют коммерсантами. Уровень коммерческой деятельности может быть

самый различный — от крупномасштабных международных или национальных торговых операций, до региональных, местных, на уровне предприятий и розничной торговли. Коммерческая деятельность разнообразна по количеству и качеству, объемам продаж и товарному ассортименту. Субъекты коммерческой деятельности — многочисленные производители, посредники и покупатели, как физические, так и юридические лица. Все они участники рыночных отношений с определяющей целевой функцией, главная из задач которой — получение определенного дохода от купли-продажи товаров. Параллельно с этой в рыночной экономике реализуется и другая функция — обеспечение и удовлетворение безграничных потребностей людей.

Она в значительной мере обусловлена куплей-продажей импортных товаров, что, прямо сказать, не в пользу отечественных производителей. Они мало продают готовой продукции; преобладает в основном сырье, нефть, газ, лес и другие ценные полезные ресурсы. Наряду с этим неопределенность и риск в коммерческой деятельности порой затруднен неувязками и проблемами в финансово-кредитной системе. Широко представленная в стране мелкорозничная и «челночная» торговля, как разновидность коммерческой деятельности — свидетельство отнюдь не цивилизованного рынка. Рассматриваемый вид деятельности, как и другие ее виды, даже, по мнению обывателей и не специалистов, является исключительно коррумпированной.

Финансовое предпринимательство, связанное с деятельностью организаций и фирм, также сопряжено с рядом неопределенностей и риском. Его основу составляют всевозможные финансово-кредитные операции, зависимые с оборотом денег и ценных бумаг. Ма-

териальной базой финансового предпринимательства являются банки, фондовые биржи, финансовые компании, другие финансово-кредитные учреждения и организации. Неотъемлемой составной частью экономического потенциала финансовой предпринимательской деятельности являются акции акционерных обществ. Оборот денег и ценных бумаг формирует финансовый капитал предпринимателей. В современной рыночной экономике он достаточно весом, имеет присущие ему экономические закономерности и тенденции развития, выполняет важную роль в стабилизации микро- и макроэкономических процессов. Масштабы финансово-предпринимательской деятельности тоже не однозначны — от отдельных лиц и предприятий, до региональных, национальных и международных.

Финансовая деятельность в экономической жизни России также сопряжена со многими трудностями и проблемами. Возьмем, к примеру, систематическую задержку в выплате заработной платы. Непосредственно этот вид дохода нельзя отнести к финансовому предпринимательству. Однако, при условии своевременной выдачи заработной платы работникам, ее определенная часть могла быть использована в финансовой деятельности предпринимателей. Речь идет о банковских вкладах, которые могли бы осуществляться за счет заработков, получаемых работниками.

Можно привести другой пример, обусловленный не прекращающимся кризисом неплатежей. Задержки и своевременные погашения сковывают оперативные действия финансистов. Это проявляется, например, в ограничениях по представлению кредитных средств, формированию бюджетов разных уровней, проведению других банковских расчетов и платежей.

### **11.3. Концентрация, централизация и диверсификация в работе хозяйствующих субъектов**

Опыт свидетельствует, что преодоление неопределенности и риска в микроэкономической деятельности определенная роль принадлежит концентрации (от лат. *conc+centrum* — центр, средоточие). Она проявляется в масштабном росте капитала и рабочей силы в рамках отдельных организаций и фирм. Не последняя роль в развитии концентрации играет конкуренция и поглощение мелких и средних хозяйствующих субъектов. Особенно присущей концентрация является в тяжелой промышленности (транспортное машиностроение, металлургия, электромашиностроение, автомобилестроение и др.). Концентрация производства, снижая неопределенность и риск, как правило, позволяет в большей мере осуществлять режим экономии, внедрять специализацию и кооперирование, вести научно-исследовательские изыскания, вводить прогрессивную научно-техническую политику и т. п. Все это способствует усилению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Для определения уровня концентрации используется ряд показателей, в их числе: доля равных по величине фирм, хозяйствующих субъектов в объеме производимой продукции, численность работающих, стоимость основных производственных фондов (капитала), мощность энергетических установок, потребление электроэнергии. Концентрация производства, в конечном итоге, снижает уровень свободы предпринимательства и конкурентного сотрудничества. При этом концентрация производства приводит нередко к возникновению монополий. Все это нельзя считать позитивным, положительно сказывающимся на неопределенности и риске в работе хозяйствующих субъектов.

Другим закономерным явлением микроэкономической деятельности является централизация. Ее характеризует объединения нескольких фирм (предприятий) в одно крупное структурное образование. Централизации производства присуще практически все то, что было сказано о концентрации. Принципиальное различие между ними заключается в том, что концентрация производства развивается преимущественно за счет получаемой прибыли функционирующего капитала. Централизация производства объединяет капиталы для их количественного и качественного увеличения в рыночном хозяйствовании. Централизация, как и концентрация производства, представлены в монополиях, монополистической конкуренции и олигополиях.

Создавая для себя благоприятные условия жизнедеятельности, крупные организации и фирмы чинят всяческие препятствия своим конкурентам и аутсайдерам. В ход идет все: подчинение, поглощение, а то и разорение мелких и средних организаций и фирм. Гуманистические идеи и демократизация в экономике в таких случаях отодвигаются на задний план, что отнюдь не способствует снижению уровня неопределенности и риска в хозяйствовании.

Взаимосвязанной с концентрацией и централизацией производства является диверсификация (от латинского *diversus* — разный и *facere* — делать). Ее характеризует расширение номенклатуры продукции выпускаемой какой-либо организацией или фирмой. Происходит это путем вложения капиталов не только в производство основной продукции, чаще всего монополизированной, но и в освоении ее новых видов. Расширение производства за счет новых образцов продукции происходит и посредством слияния или поглощения других менее конкурентоспособных организаций и фирм. Одной из причин, побуждающих

диверсификацию, является противоречивость микроэкономики с присущими ей неопределенностью и риском. Нужно выстоять в конкурентной борьбе, а отсюда и необходимость освоения все новых и новых видов продукции. Способствует этому научно-технический прогресс, благодаря которому появляются перспективные разработки, где внедрение в производство обеспечивает выпуск инновационных образцов.

В наибольшей степени диверсификация стала проявляться в развитых странах в 50-ые годы XX века. Она постоянно развивалась в промышленности, строительстве, на транспорте, в других отраслях экономики и вскоре стала характерной для всех стран с развитой экономикой. Не последнюю роль в диверсификации, в тот период, сыграл военно-промышленный комплекс, осваивающий новые виды вооружения и сопутствующих им материалов. Заметный вклад в диверсификацию внесли такие отрасли, как химическая промышленность, электронная и радиотехническая. Интеграция этих производств и знаний все в большей мере способствовали развитию диверсификации. В последние годы она охватила сферу информационного обеспечения рыночного хозяйствования. Надо сказать, что диверсификация способствует прогрессу экономики и в определенной мере снижению уровня неопределенности и риска в микроэкономических процессах.

#### **11.4. Рефераты**

1. Неопределенность и пути ее преодоления в работе конкретной организации или фирме.
2. Особенности предпринимательской деятельности в аграрном производстве.
3. Концентрация и централизация производства в сельском хозяйстве: состояние и возможности развития.

## 11.5. Вопросы для самоконтроля

1. Что является объективным, в неопределенности, проявляющейся в работе хозяйствующих субъектов?
2. Каким образом могут быть классифицированы риски в микроэкономической деятельности?
3. Как коррумпированность влияет на хозяйственную деятельность организаций и фирм?
4. Что является характерным для коммерческого предпринимательства?
5. Какие субъекты рынка осуществляют финансовое предпринимательство?
6. Чем отличается концентрация от централизации производства?
7. Что положительного и отрицательного в концентрации и централизации производства?
8. Каковы особенности диверсификации микроэкономики?

## 11.6. Тесты

### 1. Если акционерное общество признано арбитражным судом банкротом, то акционеры:

- а) потеряли свои средства;
- б) вправе требовать у правления общества возмещения средств, потраченных на приобретение акций;
- в) имеют право требовать от государства возмещения своих убытков;
- г) на своем собрании могут реорганизовать АО.

### 2. Цель предпринимательской деятельности:

- а) достигать высококачественного обслуживания населения;
- б) иметь оптимизационные решения в результатах труда;
- в) формула «затраты-выпуск» должна быть позитивной;

г) рационально использовать имеющиеся ресурсы.

**3. Главное в поддержке государством предпринимательства:**

а) моральная чистота в обществе;

б) создание реально действующего законодательства;

в) всестороннее уважение населением бизнесменов.

г) позитивное отношение к неудачам.

**4. Для концентрации производства характерно:**

а) объединение мелких фирм в более крупные;

б) расширение фирмы за счет прибыли;

в) интеграция частного и государственного бизнеса;

г) строительство крупных объектов.

**5. К коммерсантам относят:**

а) банкиров;

б) людей, реализующих формулу «товар-деньги-товар»;

в) людей, занимающихся ипотекой;

г) работников маркетинговых служб.

## **ТЕМА 12.**

# **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МИКРОЭКОНОМИКИ**

### **12.1. Эффективность — ее сущность и роль в работе организаций и фирм**

Отличительным для эффективности является то, что она показывает достигнутые результаты при осуществлении затрат на производство определенного количества благ и услуг. С этой точки зрения эффективность свидетельствует, насколько результативно выглядит каждый из хозяйствующих субъектов.

Блага и услуги производятся бесчисленным множеством организаций и фирм. Важно чтобы в таком производстве преобладали интенсивные факторы экономического развития, суть которых сводится к тому, что всю совокупность благ и услуг необходимо произвести с меньшими затратами труда, живого и овеществленного. При этом, к затратам первого из них относятся все затраты, связанные с использованием рабочей силы, которая складывается из многих профессионалов и работников опосредованно влияющих на процесс труда. Затраты овеществленного труда обусловлены применением во всех процессах функционирующей микроэкономики средств и предметов труда.

Эффективность как экономическая категория с точки зрения сущности отражает определенные стороны экономических отношений. Например, когда речь идет, о социально-экономических отношениях, эффективность показывает, насколько результативно проявляет себя та или иная форма собственности. В организационно-экономических отношениях проявления эффективности очевидно при сравнении организационно-правовых

структур хозяйствующих субъектов. Сравниваться, в частности, могут результаты работы государственных и основанных на коллективно-долевой форме собственности организаций и фирм. Эффективность в технико-экономических отношениях определяется путем изучения состояния средств труда в той или иной организации или фирме. Так, высокая степень их износа будет свидетельствовать о повышенной продолжительности при их использовании.

Эффективность — объективная необходимость функционирования рыночной микроэкономики. Только при таком условии она может развиваться поступательно. Однако, поскольку рыночная экономика по своей сути противоречива, в том смысле, что ее, например, могут поражать экономические кризисы, то и эффективность не может проявляться постоянно. Следовательно, эффективность, как характерная черта микроэкономики вообще не может рассматриваться, как неизбежная закономерность. Ее, видимо, следует характеризовать, как закономерную тенденцию, сочетающую в себе эффективность, как необходимость и понижение ее во время рецессии в микроэкономическом хозяйствовании.

Эффективность нельзя смешивать с эффектом. Последний может быть определен конкретно, например, при внедрении в производство какого-либо новшества. Исчисляется эффект, как конкретный результат в денежных единицах.

Эффективность, по своему содержанию, весьма неоднозначна. В теории и на практике она рассматривается, как экономическая и социальная: эффективность используемых инвестиций, отраслевая эффективность, эффективность работы организаций и фирм, эффективность от внедрения в производство достижений науки и техники.

В оценке микроэкономического развития особо значимым является экономическая и социальная эффективность. Социальная эффективность, в общем плане, характеризует рост благосостояния населения. Именно эта основная целевая задача экономической эффективности. Производство не должно быть ради производства. Все более результативная эффективность должна в конечном итоге улучшить жизненные условия людей, причем не только с точки зрения увеличения их материальной обеспеченности, но и в области духовного развития, стабилизации морального психологического климата в обществе. Социальная эффективность требует улучшения условий труда, быта и отдыха всех членов общества. Рыночные условия хозяйствования, конечно, не исключают дифференцированности в предоставлении населению всего выше сказанного.

Относительно определения эффективности учеными и экономистами в прошлом и в настоящее время необходимо сказать следующее. Так меркантилисты, с позицией современной характеристики эффективности, видели ее главный результат в сфере обращения, получении доходов от мировой торговли. Физиократы делали акцент на результативную занятость в сельском хозяйстве. Представители классической политической экономии эффективность рыночной экономики видели исключительно в ее саморегулировании. Д. М. Кейнс и его последователи считали, что рынок наряду с саморегулированием, должен регулироваться и государством. Надо сказать, что эта концепция в основном преобладает во взглядах ученых и экономистов, занимающихся изучением проблем современной экономической теории.

## **12.2. Эффективность хозяйствования в условиях равенства и компромисса**

Для рыночной микроэкономики важным является рассмотрение эффективности с такими понятиями как равенство и компромисс. Первое из названных понятий означает равнозначное положение людей в обществе, имеющих не одинаковое содержание в соответствующих экономических системах у различных слоев населения. С точки зрения эффективности равенства для хозяйствующих субъектов имеет примерно тот же смысл. Речь идет о тех из них, которые формируют производственную и непроизводственную сферу микроэкономики. Действительно, для всех для них в государстве создано практически единое правовое поле. Во многом другом это равенство весьма сомнительно: если рассматривать, например, хозяйствующие субъекты с позиций их количественных характеристик: малые, средние и крупные. Одинаковую эффективность, скорее всего, могут иметь каждое из обозначенных организаций и фирм. В этом плане у всех них достижение соответствующей эффективности должно быть, как необходимость, ибо этого требуют рыночные условия хозяйствования.

Возможность в достижении равной эффективности обусловлена объективными и субъективными условиями и обстоятельствами. Так, работа сельскохозяйственных субъектов существенно зависит от природно-климатических условий, которые довольно конкретно влияют на конечный результат. Промышленные организации и фирмы, имея многие экономические связи, нередко оказываются в затруднительном положении при их нарушении; в частности, например, несвоевременная поставка сырья, материалов, топлива, электроэнергии и т. п. Деятельность субъектов и отраслей инфраструктуры входящих в микроэкономику на прямую

зависит от их местоположения, как в регионах страны, так и в городской или сельской местности. Поэтому, все это нельзя не учитывать при определении эффективности конкретного субъекта хозяйствования. Компромисс, в связи с этим, видимо вполне очевиден и необходим.

Возможность эффективного функционирования организаций и фирм во многом зависит от субъективного фактора. В данном случае речь идет о руководителях хозяйствующих субъектов. Не все они и не всегда правильно осуществляют свою деятельность в соответствии с требованиями нормативных актов и рыночного хозяйствования. Еще нередки случаи, когда производство существует ради производства, не учитывающие запросы и интересы потребителей, игнорирующие законы спроса и предложения. В результате очевидным является снижение эффективности и нарушение равных возможностей в хозяйствовании. Чтобы устранить этот недочет компромисс должен быть направлен на конкретные изменения в субъективном факторе.

При характеристике экономической эффективности, с точки зрения равенства и компромисса, чаще всего применяют метод сравнения результата производства (Р) и затрат на его достижение (З):

$$\text{Ээ} = \text{Р} / \text{З}.$$

По такому принципу построено большинство относительных показателей, в частности, экономическая эффективность.

Возможны также другие подходы к определению экономической эффективности, например, целевая и сравнительная эффективность. Суть целевой эффективности состоит в определении степени достижения поставленной цели путем сопоставления фактического результата с целевым заданием (которое должно быть

выражено количественно и, разумеется, должно быть реальным). Сравнительная эффективность состоит в сопоставлении разных вариантов использования имеющихся ресурсов.

В отраслевом плане показатели эффективности несколько специфичны. Например, в аграрном секторе микроэкономики, поскольку производство сельскохозяйственной продукции связано с использованием различных ресурсов — земли и материально-технических средств труда, то эффективность их выражается в таких показателях, как выход сельскохозяйственной продукции на единицу площади всех сельскохозяйственных угодий или пашни, производительности труда себестоимости продукции, чистого дохода рентабельности фондоотдачи и др. Каждый из этих показателей характеризует ту или иную строку эффективности аграрного производства.

В современной микроэкономике России многие организации и фирмы, интегрированы в мировую экономику, т. е. имеют экономические связи с зарубежными фирмами и рынками. В связи с этим проблема равной эффективности несколько усложняется. Чтобы конкурировать на зарубежном рынке отечественным организациям и фирмам приходится делать дополнительные затраты, например, по оснащению производства более совершенным оборудованием. Это естественно, хотя может временно снижать эффективность работы таких субъектов рынка в сравнении с аналогичными отечественными хозяйствующими субъектами. На зарубежный рынок надо поставлять более качественную продукцию. Это тоже, как правило, дополнительные затраты. Эффективность, конечно же, со временем выравнивается и становится, может быть, даже более высокой, но это только в долговременном периоде.

В масштабе международных экономических отношений определенный интерес представляет собой теория равного партнерства. Эта теория в развернутом виде была изложена в 1969 году в докладе «комиссии Пирсона», исследовавшей по поручению Международного банка реконструкции и развития результаты отношения между западными державами и развивающимися странами за предыдущие десятилетия. Данная концепция признает, что существующая структура международного разделения труда, в которой развивающимся странам отводится лишь роль поставщика сырья и продовольствия, устарела. В связи с этим делается вывод, что назрела необходимость мирового перераспределения некоторых производств, т. е. переноса в развивающиеся страны ряда отраслей промышленности, прежде всего связанных с первичной переработкой сельскохозяйственного и минерального сырья, а затем и других — металлургических, текстильных, вплоть до производства в дальнейшем электронного оборудования, атомной энергии и пр.

Таким образом, взаимосвязь эффективности и равенства нельзя рассматривать, как какое-то второстепенное экономическое явление. Она существует, как необходимость и зависит от ряда объективных и субъективных условий и обстоятельств.

### **12.3. Социальное в микроэкономике как проявление эффективности**

Функционирование хозяйствующих субъектов в условиях микроэкономике характеризуется не только экономической эффективностью, но и социальной. Она, в частности, находит выражение в виде такого явления как досуг. Он есть потребление благ людьми в свободное от работы время. В свою очередь свободное время используется для отдыха, учебы, повышения

квалификации, выполнения семейных обстоятельств, воспитания детей, удовлетворения своих духовных и культурных потребностей. Здесь нами не берется во внимание, но отнюдь не игнорируется, досуг, как потребление благ другими слоями населения, в том числе пенсионерами, учащимися, молодежью, не работающими по тем или иным причинам и т. д.

Взаимозависимость социальной эффективности и досуга имеет двоякий смысл: в первых, досуг по возможности должен реализоваться более рационально, с пользой самосовершенствования личности; во вторых, он будет характеризоваться достаточно эффективным, что незамедлительно скажется на повышении эффективности по месту работы. В рыночных условиях хозяйствования это весьма важно, так как растет результативность хозяйствующих субъектов.

Досуг следует рассматривать, как потребление экономических и неэкономических благ. В числе первых это, прежде всего, использование в домашних условиях предметов личного потребления. Сюда же следует отнести и уровень коммунально-бытового обслуживания проживающих. Чем лучше обустроен быт работающего человека, тем больше у него будет времени для отдыха, самообразования, воспитания детей, удовлетворения других культурно-бытовых потребностей. Нематериальные блага (посещение зон отдыха, театров, музеев, сбор грибов, ягод и т. п.) тоже значимы для досуга, так как развивается и укрепляется физическое и интеллектуальное состояние людей.

Досуг в значительной мере зависит от существующей в стране экономической системы. В России идет процесс становления смешанной рыночной экономики. Она, как известно, не лишена противоречивости. Одно из этих противоречий — неоднозначные доходы населения, от размеров которых существенно зависит

досуг людей. У лиц, имеющих высокие доходы, более разнообразный досуг, хотя может быть не всегда достаточно эффективным. Люди, имеющие низкие и средние доходы, естественно, несколько ограничены в потреблении различного рода благ. Следует при этом иметь в виду, что на досуге в известной мере сказывается субъективное отношение индивидуумов к потребляемым благам.

Досуг и эффективность в реальной действительности обеспечивает реализацию так называемого закона экономии времени. Это один из общих экономических законов, суть которого заключается в том, что время, затрачиваемое на создание единицы экономических благ, по мере развития производительных сил, сокращается. Данная трактовка закона касается деятельности людей, непосредственно занятых в той или иной сфере микроэкономики. Действия, рассматриваемого закона, распространяется и на досуг, рациональное использование свободного времени. Его экономия, особенно при потреблении экономических благ, расширяет возможности досуга в интеллектуальном и физическом развитии.

Стало быть, закон экономии времени одинаково значим как для эффективного использования рабочего, так и свободного времени. Задача, в связи с этим заключается в том, чтобы саморегулирование рыночной микроэкономики или регулирование со стороны государства касались не только жизнедеятельности людей, но и досуга. В этом плане, в частности, важно повышать доли личного потребления благ малоимущими слоями населения за счет увеличения их в коллективах хозяйствующих субъектов и средств социальной поддержки со стороны государства.

## 12.4. Рефераты

1. Эффективность и формы ее реализации субъектами аграрного производства.
2. Значение равенства и компромисса в повышении эффективности работы организаций и фирм.
3. Досуг и его социально-экономическое значение в повышении эффективности используемого рабочего и свободного времени индивидуумов.

## 12.5. Вопросы для самоконтроля

1. Что значит эффективность функционирующих хозяйствующих субъектов?
2. Какие формы проявления эффективности имеют место в хозяйственной практике?
3. Чем отличается эффективность и эффект в оценке работы какого-либо из хозяйствующих субъектов?
4. Какая роль равенства (компромисса) в эффективной работе хозяйствующих субъектов?
5. Какое значение субъективного фактора в получении эффекта от результата микроэкономической деятельности?
6. Чем отличается экономическая эффективность от сравнительной эффективности в оценке работы хозяйствующего субъекта?
7. Какие показатели используются при оценке эффективности сельскохозяйственного производства?
8. Что следует понимать под досугом с точки зрения социальной эффективности?
9. Чем отличаются экономические блага от неэкономических благ потребляемых населением?
10. В чем суть взаимосвязи эффективности и закона экономии времени?

## 12.6. Тесты

### 1. Главным в оценке эффективности является:

- а) полученный результат;
- б) работа в условиях свободного предпринимательства;
- в) повышенный результат;
- г) запланированный результат.

### 2. Эффективность работы хозяйствующих субъектов обеспечивается:

- а) адекватным сочетанием объективного и субъективного;
- б) положительными объективными факторами;
- в) требуемым уровнем субъективного фактора;
- г) системной поддержкой микроэкономической деятельности органами власти.

### 3. Экономическая и социальная эффективность — адекватны по своей сути. (да/нет)

### 4. Компромисс обеспечивает повышение эффективности, если имеет место:

- а) все, что требуется для производства благ;
- б) согласованность между объективным и субъективным в работе;
- в) равенство в условиях хозяйствования;
- г) приоритет экономической над социальной эффективностью.

### 5. Досуг как социальная эффективность это:

- а) потребление в должном объеме материальных благ;
- б) потребление в достатке нематериальных благ;
- в) потребление на уровне адекватности всех видов благ;
- г) потребление в требуемом объеме общественных благ.

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная литература

1. Грязнов А. Г., Юданова А. Ю. Микроэкономика. Теория и Российская практика. [Текст] А. Г. Грязнов, А. Ю. Юданова. — М.: «КНОРУС», 2011. — 642 с.
2. Гусейнов Г. Р., Семенихина В. А. Микроэкономика. [Текст] Г. Р. Гусейнов, В. А. Семенихина М.: Омега-Л, 2014. — 447 с.
3. Никулина, Н. И. Микроэкономика. [Текст] Н. И. Никулина, М.: ИНФРА-М, 2013. — 553 с.
4. Тарасова С. В., Родина Г. А., Иванова, Е. В. и др. Микроэкономика. [Текст] С. В. Тарасова, Г. А. Родина, Е. В. Иванова и др. М.: ЮРАЙТ-Издат, 2013. — 263 с.
5. Тарасевич Л. С., Гребенников П. И., Леусский А. И. Микроэкономика. [Текст] С. Л. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. М.: Юрайт, 2006. — 374 с.

### Дополнительная литература

1. Аникин А. В. Юность науки [Текст] А. В. Аникин М.: Политиздат. — 1975. — 384 с.
2. Лазаренко А. Л., Зуева С. А. Проблемы инновационного развития предпринимательского сектора в сфере региональной экономики. [Текст] А. Л. Лазаренко, С. А. Зуева / Материалы международной научно-практической конференции «Тенденции развития предпринимательских структур в рамках региональной экономики» (Прага 12–19 апреля, 2013 г.) Прага, Чешская республика. Прага. — 2013, С. 91–95.
3. Логвиненко К. Организация рационального использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов на промышленных предприятиях. [Текст] К. Логвиненко / Научно-практическая конференция «Экономика и управление: теория, методология практика» (Орел, 25 апреля 2013 г.) Орел, изд-во «Картуш», 2013. — С. 52–55.
4. Лыгина Н. И., Базиков А. А., Зайцев А. Г., Базикова В. Л. Маркетинг и логистика в структуре разделов экономики.

- [Текст] Н. И. Лыгина, А. А. Базиков, А. Г. Зайцев, В. Л. Базикова. Орел: изд-во «Картуш», 2012, С. 4–48.
5. Маркс К., Капитал т. 1, гл. 1, 11, 12, 13 [Текст] К. Маркс М.: Политиздат. — 1971. — С. 43–93, 333–515.
  6. Макконнелл Р. К., Брю С. Л. Экономикс Т. 1 [Текст] Р. К. Макконнелл, С. Л. Брю М.: «Республика». — 1993. — 399 с.
  7. Мухина Е. Г., Ягфаров О. М. Развитие малых форм хозяйствования в региональном АПК [Текст] Г. Е. Мухина, О. М. Ягфаров. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2–13. — № 6. — С. 42–45.
  8. Прока Н. И., Злобин Е. Ф., Каменева К. П. Приоритеты развития профессионально-квалификационного уровня инженерных кадров аграрного сектора экономики [Текст] Н. И. Прока, Е. Ф. Злобин, К. П. Каменева // Экономические и гуманитарные науки. — 2013. — № 12 (263). — С. 8–15.
  9. Самуэльсон, П. Экономика [Текст] П. Самуэльсон М.; «Прогресс». — 1964. — 837 с.
  10. Соболев Э. Критерии эффективности политики в сфере труда. [Текст] Э. Соболев // Человек и труд. — 2013. — № 1. — С. 53–57.
  11. Экономика / Под. ред. А. С. Булатова. М.: БЕК, 1997. С. 141–158.
  12. Экономическая теория (политэкономия) / под. общ. ред. В. И. Видяпина, Г. Г. Журавлевой. — М.: Рос. экон. акад. 2000. стр. 86, 103, 310, 311.

# СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В МИКРОЭКОНОМИКУ .....	5
1.1. Микроэкономика как органически составная часть экономической теории.....	5
1.2. Микроэкономика и экономические системы .....	8
1.3. Методы изучения, применяемые в микроэкономике.....	12
1.4. Рефераты.....	14
1.5. Вопросы для самоконтроля.....	15
1.6. Тесты .....	15
ТЕМА 2. СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ И ФИРМ МИКРОЭКОНОМИКИ.....	17
2.1. Организации и фирмы: характеристика и виды.....	17
2.2. Рынок, как реальные условия работы субъектов микроэкономки.....	22
2.3. Конкурентоспособность и факторы ее определяющие .....	25
2.4. Рефераты.....	27
2.5. Вопросы для самоконтроля.....	27
2.6. Тесты .....	28
ТЕМА 3. ИЗДЕРЖКИ И ХОЗЯЙСТВОВАНИЕ В МИКРОЭКОНОМИКЕ.....	30
3.1. Теоретико-прикладное содержание издержек.....	30
3.2. Виды издержек производства .....	32
3.3. Выручка как результат хозяйствования.....	34
3.4. Рефераты.....	37
3.5. Вопросы для самоконтроля.....	37
3.6. Тесты .....	37

ТЕМА 4. ДЕНЬГИ И ИХ РОЛЬ В РАБОТЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ.....	39
4.1. Сущность и эволюция денег в жизнедеятельности людей.....	39
4.2. Функции денег, используемые организациями и фирмами микроэкономики.....	41
4.3. Деньги в собственности аграрной микроэкономике .....	44
4.4. Рефераты.....	48
4.5. Вопросы для самоконтроля.....	48
4.6. Тесты .....	49
ТЕМА 5. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ.....	50
5.1. Потребительское поведение как взаимозависимая безусловность потребителей и производителей.....	50
5.2. Роль полезности товаров в потребительском поведении.....	54
5.3. Особенности потребительского поведения семьи.....	57
5.4. Рефераты.....	60
5.5. Вопросы для самоконтроля.....	60
5.6. Тесты .....	61
ТЕМА 6. СУБЪЕКТЫ МИКРОЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ .....	62
6.1. Типы и структура функционирующих рынков.....	62
6.2. Рынок совершенной конкуренции и присущие ему черты .....	64
6.3. Целевые задачи в работе субъектов микроэкономики.....	66
6.4. Рефераты.....	68
6.5. Вопросы для самоконтроля.....	68
6.6. Тесты .....	69

ТЕМА 7. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ .....	71
7.1. Роль спроса в работе субъектов микроэкономики .....	71
7.2. Предложение в хозяйствовании субъектов микроэкономики .....	73
7.3. Рыночное равновесие как противоречивое единство спроса и предложения.....	76
7.4. Рефераты.....	79
7.5. Вопросы для самоконтроля.....	79
7.6. Тесты .....	79
ТЕМА 8. РЫНОК НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ЕГО МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА.....	81
8.1. Монополистическая конкуренция и ее отличительные особенности.....	81
8.2. Монополии и олигополии как модели микроэкономики .....	82
8.3. Антитрестовское регулирование монополий .....	86
8.4. Рефераты.....	89
8.5. Вопросы для самоконтроля.....	89
8.6. Тесты .....	90
ТЕМА 9. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЛИ СУБЪЕКТАМИ АГРАРНОЙ СФЕРЫ МИКРОЭКОНОМИКИ .....	92
9.1. Земля как фактор сельскохозяйственного производства .....	92
9.2. Землепользование субъектами аграрного производства .....	94
9.3. Предпринимательство в сельском хозяйстве .....	97
9.4. Рефераты.....	99
9.5. Вопросы для самоконтроля.....	100
9.6. Тесты .....	100

ТЕМА 10. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ В МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ ХОЗЯЙСТВОВАНИИ.....	102
10.1. Спрос на ресурсы и их рыночное предложение.....	102
10.2. Роль труда в деятельности организации и фирм микроэкономики.....	105
10.3. Производственный капитал, его характеристика и роль в микроэкономической деятельности.....	108
10.4. Рефераты.....	110
10.5. Вопросы для самоконтроля.....	110
10.6. Тесты.....	111
ТЕМА 11. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И РИСК В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВОВАНИИ.....	112
11.1. Объективное и субъективное в работе организаций и фирм.....	112
11.2. Риск и неопределенность в видах предпринимательства.....	114
11.3. Концентрация, централизация и диверсификация в работе хозяйствующих субъектов.....	118
11.4. Рефераты.....	120
11.5. Вопросы для самоконтроля.....	121
11.6. Тесты.....	121
ТЕМА 12. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МИКРОЭКОНОМИКИ.....	123
12.1. Эффективность — ее сущность и роль в работе организаций и фирм.....	123
12.2. Эффективность хозяйствования в условиях равенства и компромисса.....	126
12.3. Социальное в микроэкономике как проявление эффективности.....	129

12.4. Рефераты.....	132
12.5. Вопросы для самоконтроля .....	132
12.6. Тесты.....	133
ЛИТЕРАТУРА .....	134

**Александр Александрович Базиков**

**МИКРОЭКОНОМИКА  
(продвинутый уровень)**

для бакалавров и магистров по направлениям подготовки  
экономического факультета

Учебно-методическое пособие

Ответственный редактор *А. Иванова*  
Верстальщик *Т. Качанова*

Издательство «Директ-Медиа»  
117342, Москва, ул. Обручева, 34/63, стр. 1  
Тел/факс + 7 (495) 334–72–11  
E-mail: [manager@directmedia.ru](mailto:manager@directmedia.ru)  
[www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)