

МИНИСТЕРСТВО ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВОЛГОГРАДСКАЯ АКАДЕМИЯ

В. В. Гордиенко, Е. П. Кучерова

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

Учебное пособие

Волгоград
ВА МВД России
2025

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73
Г 67

Одобрено
редакционно-издательским советом
Волгоградской академии МВД России

Гордиенко, В. В.

Г 67 Основы экономики : учебное пособие / В. В. Гордиенко,
Е. П. Кучерова. – Волгоград : ВА МВД России, 2025. – 116 с.

ISBN 978-5-7899-1618-6

Учебное пособие содержит ответы на вопросы, знание которых государственные образовательные стандарты требуют от выпускников образовательных организаций системы МВД. Каждая тема снабжена заданиями для самостоятельного изучения, что обеспечивает активное усвоение теории и придает ей практическую направленность.

Издание ориентировано на курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД России.

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73

Рецензенты : начальник кафедры экономической безопасности Рязанского филиала Московского университета МВД России имени В. Я. Кикотя кандидат технических наук, доцент *Р. А. Корнилович*; доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Ростовского юридического института МВД России кандидат экономических наук, доцент *Г. Ю. Волков*.

ISBN 978-5-7899-1618-6

© Гордиенко В. В., Кучерова Е. П., 2025
© Волгоградская академия МВД России, 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|-----|
| Введение..... | 4 |
| Глава 1. Введение в экономику. Предмет и метод экономической теории..... | 5 |
| Глава 2. Основы рыночного хозяйства и его структура..... | 18 |
| Глава 3. Предпринимательская деятельность и ее формы..... | 33 |
| Глава 4. Ценообразование в рыночной экономике..... | 49 |
| Глава 5. Факторы производства. Издержки производства и прибыль..... | 72 |
| Глава 6. Рынки ресурсов и доходы их владельцев. Доходы в рыночной экономике..... | 91 |
| Заключение..... | 111 |
| Библиографический список..... | 112 |

ВВЕДЕНИЕ

Изучение дисциплины «Экономика» – составная часть подготовки высококвалифицированных специалистов органов внутренних дел. Учебный курс носит как методологический, так и прикладной характер и является обязательным для курсантов и слушателей всех специальностей и форм обучения.

Представленный материал содержит основные концептуальные положения экономической теории. Включенные в пособие темы охватывают практически весь диапазон современной тематики по данному курсу и отражают достижения мировой и отечественной экономической науки с позиций различных школ и направлений.

Главной задачей пособия является формирование у курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД целостного представления об экономических системах, законах и механизмах их функционирования и оказание помощи в овладении основными методами экономического анализа.

Другая важная задача издания – развитие у курсантов и слушателей способности объективно оценивать происходящие в экономике процессы, действия органов законодательной и исполнительной власти по принятию экономических решений, а также формирование у обучаемых современного экономического мышления.

Для закрепления изученного материала в пособие включены вопросы, задачи и тестовые задания по рассматриваемым темам.

ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Теоретический материал

Экономическая теория, как и любая экономическая наука, призвана вырабатывать и теоретически систематизировать знания о действительности. Ее непосредственная цель – описание, объяснение и предсказание процессов и явлений экономической действительности.

Существует множество определений предмета экономической науки, в том числе ее современного преобладающего вида – экономикс. Дать определение предмета экономической теории, которое удовлетворяло бы различные школы и направления экономической мысли, невозможно. Однако экономическая наука представлена не только экономикс, но и классической буржуазной политической экономией, марксистским экономическим учением и другими течениями экономической мысли, поэтому в рамках данного учебного пособия может быть предложено следующее определение.

Общая экономическая теория – это фундаментальная наука, изучающая закономерности функционирования экономики в целом, ее структуру, принципы взаимодействия различных экономических субъектов (домашних хозяйств, предприятий, государства) и механизмы распределения ограниченных ресурсов. Она позволяет понять и объяснить основные причины и факторы, определяющие экономическое развитие общества, динамику экономических процессов, таких как производство, потребление, инвестиции, занятость, инфляция, денежно-кредитные и валютные отношения, и разработать эффективную экономическую политику.

В методологии экономической теории можно выделить *четыре главных подхода*: субъективистский, эмпирический, рационалистический, диалектический.

1. *Субъективистский подход* предполагает, что в качестве исходного пункта анализа экономических явлений выступает хозяйствующий субъект, объектом экономического анализа становится поведение этого субъекта, главными категориями – его потребности и полезность благ.

2. *Эмпирический (неопозитивистско-эмпирический) подход* основан на изучении явлений и их оценке. Здесь активно использу-

ется технический аппарат исследования, который из инструмента превращается в предмет познания (математика, эконометрика, кибернетика), а результатом исследования выступают различные экономические модели. Этот подход предполагает разделение экономики на уровни: нано, микро, макро, мезо, мега.

3. **Рационалистический подход** ставит целью открытие законов хозяйствования. Целью экономической деятельности человека является стремление получить пользу, а цель экономической теории – изучение не человеческого поведения вообще, а законов, регулирующих производство, распределение, обмен и потребление общественного продукта. Такой подход позволяет признавать деление общества на классы в отличие от субъективистов, представлявших общество как совокупность равноправных субъектов. Иллюстрацией данного подхода можно считать экономические таблицы Ф. Кенэ.

4. **Диалектический подход** представляет собой метод мышления, основанный на признании взаимосвязи процессов и явлений в их непрерывном развитии, и осуществляется на основе объективного анализа, характеризующего внутренние связи явлений, существующие в реальности и в их развитии¹.

Выделяются **всеобщие (мировоззренческие), общенаучные и частные методы**.

Всеобщие методы. В экономической теории применяются два противоположных всеобщих метода: метафизический и диалектический.

Общенаучные методы включают метод научной абстракции, анализ и синтез, индукцию и дедукцию, единство исторического и логического подходов, качественный и количественный анализ, системный подход.

Одним из важнейших методов в экономическом анализе является метод научной абстракции, который заключается в выделении наиболее существенных, ключевых факторов и взаимосвязей, определяющих экономические процессы, и абстрагировании от второстепенных деталей и особенностей. Например, при анализе спроса и предложения на рынке товара экономист может абстрагироваться

¹ Сидоров В. А., Кузнецова Е. Л., Болик А. В. Общая экономическая теория: учеб. для студентов высших учебных заведений. Майкоп: ЭлИТ, 2017. URL: <http://201824.selcdn.ru/elit-050/index.html> (дата обращения: 04.09.2025).

от второстепенных характеристик товара и сосредоточиться на изучении основных факторов, определяющих динамику рыночного равновесия, – изменения цен, доходов потребителей, затрат производителей и т. д.

Важным методом в экономической теории являются **анализ и синтез**. Анализ предполагает разложение экономических явлений и процессов на составные части, элементы для более глубокого их изучения. Синтез, в свою очередь, заключается в объединении отдельных элементов в целостную картину, выявлении взаимосвязей и закономерностей. Например, при исследовании функционирования рыночной экономики экономист может провести анализ поведения отдельных экономических агентов (потребителей, производителей, государства), а затем синтезировать эти данные в общую модель взаимодействия спроса и предложения.

Экономическая индукция представляет собой метод исследования, который основан на переходе от частных экономических фактов к общим выводам и положениям. В основе экономической индукции лежит индуктивное рассуждение, которое может являться полным или неполным. Экономическая индукция, которая подкреплена надлежащим статистическим и вероятностным анализом, рассматривается как специальный, индуктивно-вероятностный метод в экономических исследованиях. **Дедукия** выступает методом экономического исследования, который основан на переходе от общих утверждений, которые уже установлены, о любых экономических теориях или фактах к более конкретным выводам и позициям. Основой для экономической дедукии является дедуктивный вывод, или, более широко, вся дедуктивная логика¹.

Эффективным методом в экономическом анализе является **единство исторического и логического подходов**. Исторический подход предполагает изучение эволюции экономических явлений и процессов во времени, их зависимости от конкретных исторических условий. Логический подход, в свою очередь, предусматривает абстрагирование от исторических особенностей и выявление общих закономерностей, логику развития экономических систем. Применение этих двух взаимодополняющих методов позволяет более гл-

¹ Номоконов П. И., Шершнева О. И. Методы исследований экономических процессов и явлений // Тенденции развития науки и образования. 2019. № 50–5. С. 28.

боко понять экономические закономерности. Например, при анализе развития рыночной экономики важно учитывать не только конкретные исторические обстоятельства ее становления в различных странах, но и общие логические принципы функционирования рынка: взаимодействие спроса и предложения, механизмы ценообразования, конкуренции и т. д. Только сочетание исторического и логического подходов дает целостное представление об экономических явлениях.

Многие экономические процессы, явления развиваются на основе постепенных **количественных и качественных изменений**, поэтому без использования метода качественного и количественного анализа в исследовании экономических систем не обойтись. Такие изменения могут осуществляться до определенного уровня, называемого мерой количественных изменений. Когда дальнейшие количественные изменения становятся невозможными в рамках имеющегося качества, то они предполагают изменение качественное¹.

Экономические явления часто исследуются в рамках **системного подхода**, в рамках которого изучаемый объект рассматривается как целостная система, состоящая из взаимосвязанных элементов. При этом особое внимание уделяется анализу структуры системы, характеру взаимодействия между ее элементами, а также связям системы с внешней средой. Применение системного подхода позволяет более глубоко понять функционирование экономических процессов и явлений, выявить закономерности их развития. Например, национальную экономику можно рассматривать как сложную социально-экономическую систему, включающую в себя такие взаимосвязанные элементы, как домашние хозяйства, предприятия, финансовые институты, рынки товаров и услуг, рынки факторов производства. Анализ этой системы, ее структуры и взаимодействия с внешней средой дает возможность понять механизмы экономического роста, инфляции, безработицы и других важных макроэкономических процессов.

В группе **частных приемов** выделяют графические, статистические, например корреляционный анализ, математические методы,

¹ Сидоров В. А., Кузнецова Е. Л., Болик А. В. Общая экономическая теория: учеб. для студентов высших учебных заведений. Майкоп: ЭЛИТ, 2017. URL: <http://201824.selcdn.ru/elit-050/index.html> (дата обращения: 04.09.2025).

например линейное и динамическое программирование, моделирование, в том числе с использованием компьютерной техники, сравнительный анализ, практический эксперимент¹.

Подводя итог вышесказанному, необходимо добавить, что научный метод исследования представляет собой способ овладения реальностью, основанный на рациональном, научно обоснованном, систематическом изучении природы и общества. Главная цель научного метода состоит в том, чтобы получить объективную истину о мире вокруг нас – знании, независимом от самого предмета знания. Научная истина основана на проверке фактов, подтвержденных различными видами исследований, которые проводятся определенными методами. Именно с помощью этих методов можно достоверно раскрыть те или иные аспекты экономического процесса и явления, а также определить причинно-следственную связь между различными событиями, происходящими в экономике².

Экономические принципы и их значение. *Принципы* – это самые общие (основные, первые) положения в науке, которые принимаются в ней на веру, без доказательств, как сами собой разумеющиеся. В иной терминологии они могут называться допущениями, постулатами и т. п.

Принцип редкой полезности. Впервые в науке в наиболее отчетливой и систематической форме этот принцип сформулировали англичанин У. Джевонс и австриец К. Менгер. Современная экономическая теория формулирует рассматриваемый экономический принцип, опираясь на два фундаментальных факта, которые образуют основу экономики и, по существу, охватывают всю проблему экономии: первый факт – безграничность потребностей общества (составляющих его индивидов и институтов); второй факт – ограниченность, или редкость, ресурсов для производства необходимых товаров и услуг.

Принцип трудовой затраты (или стоимости издержек). В истории экономической теории этот принцип впервые сформулировала и поставила его в основу всей теории классическая экономи-

¹ Сидоров В. А., Кузнецова Е. Л., Болик А. В. Общая экономическая теория: учеб. для студентов высших учебных заведений. Майкоп: ЭлИТ, 2017. URL: <http://201824.selcdn.ru/elit-050/index.html> (дата обращения: 04.09.2025).

² Номоконов П. И., Шершнева О. И. Методы исследований экономических процессов и явлений // Тенденции развития науки и образования. 2019. № 50–5. С. 29.

ческая школа (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милль, К. Маркс). Все вещи здесь, и главное – их денежные оценки (цены), являются представителями труда и лишь поэтому имеют экономический смысл.

Стоимость определяется трудом и только трудом – вот аксиома, на которой стояли классики. *К. Маркс, например, определял стоимость как затраченный (овеществленный) на производство товара общественный труд.* Господствующее значение в трудовых теориях стоимости часто придается труду как простой затрате человеческих сил. Именно ею порождается весь стоимостный, экономический мир. Следует отметить, что в современной экономической теории труд по преимуществу сводится к простому ресурсу, фактору наряду с другими.

Принцип экономического человека. Еще одна предпосылка, на которую опирается образование экономического «эталона» в теории, состоит в том, как она представляет человека и чем он руководствуется в своем поведении. За удивительно редким исключением, пишет П. Хейне, экономическая теория строится исходя из той предпосылки, что «индивиды предпринимают те действия, которые, по их мнению, принесут им наибольшую чистую выгоду», т. е. пользу, за вычетом всевозможных затрат и потерь, связанных с этими действиями¹. Таким образом, все экономические явления могут быть сведены к одному источнику – деятельности экономического человека.

Принцип экономической эффективности. Современная экономическая теория дает конкретное описание принципа экономической эффективности с помощью **основной экономической проблемы.**

Основная экономическая проблема заключается в наилучшем (оптимальном) размещении (распределении и использовании) ресурсов: достижении максимальных результатов при имеющихся ресурсах или данного результата при минимальных ресурсах.

Поскольку ресурсы ограничены, приходится выбирать что, как и для кого производить. Подобная проблема выбора имеет всеобщий характер: она существует и для отдельного человека, и для фирмы, и для государства. Невозможно полностью удовлетворить

¹ Хейне П. Экономический образ мышления / пер. с англ. 5-го изд. М.: Новости, 1991. 704 с.

все имеющиеся потребности, поэтому необходимо принимать решение, какие товары и услуги следует произвести, а от каких отказаться. Экономическая эффективность достигается через подобный выбор.

Чтобы привести рассматриваемую проблему к стандартной форме, принимается ряд допущений:

- 1) эффективность: экономика функционирует в условиях полного использования ресурсов;
- 2) постоянное количество ресурсов;
- 3) неизменная технология;
- 4) производятся два вида продукта: X и Y.

Принятые допущения создают ситуацию необходимости выбора. Ресурсы ограничены и используются целиком, поэтому всякое увеличение производства X требует переключения части ресурсов с производства Y; и наоборот, увеличение производства Y неизбежно сопровождается уменьшением производства X. В данной ситуации невозможно преследовать две взаимоисключающие цели.

В табл. 1.1 представлены альтернативные комбинации количеств продукта X и Y, которые достижимы при различном использовании ресурсов.

Таблица 1.1

**Возможности производства продуктов X и Y
при полном использовании ресурсов**

| № п/п | Вид продукта | Производственные альтернативы | | | | |
|----------|----------------------|-------------------------------|---|---|---|---|
| | | A | B | C | D | E |
| 1 | Продукт Y (млн ед.) | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2 | Продукт X (тыс. ед.) | 10 | 9 | 7 | 4 | 0 |

Для иллюстрации основной экономической проблемы табл. 1.1 представлена в виде графика, который имеет специальное название – кривая производственных возможностей (рис. 1.1).

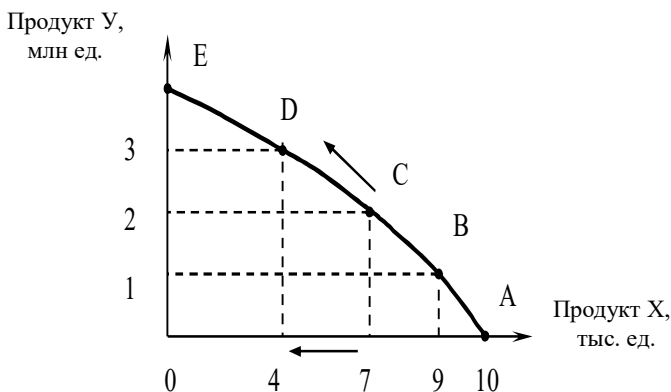


Рис. 1.1. Кривая производственных возможностей

Кривая показывает, какой максимальный объем производства одного товара или услуги может быть достигнут при данном объеме производства другого товара либо услуги, или те сочетания различных благ, которые могут быть произведены при наличных ресурсах. Изменения в размещении ресурсов стоят определенных *издержек*. Используя какой-либо ресурс определенным образом, человек «связывает» его и лишается того, что можно было бы получить при его альтернативном использовании. Это и есть упущенная выгода, или цена выбора, альтернативная стоимость (издержки, затраты).

Альтернативная стоимость – потери других товаров или услуг, которые могли быть произведены с помощью тех же производственных ресурсов. Например, если изменить производственную альтернативу с С на D, увеличивается производство продукта У на 1 единицу (с 2 до 3 единиц), но одновременно производство продукта Х уменьшается на 3 единицы (с 7 до 4 единиц). Значит, альтернативная стоимость производства дополнительной единицы У в этом случае составляет 3 единицы Х.

Таким образом, **экономическая теория** – это фундаментальная научная дисциплина, изучающая закономерности производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в условиях ограниченных ресурсов. Для исследования экономиче-

ских явлений экономическая теория использует специфические методы, например абстрагирование, моделирование, сравнительный анализ и статистические методы. Экономическая теория тесно связана с другими социальными науками и активно использует их подходы и методы для более глубокого изучения экономических процессов. В целом экономическая теория закладывает фундаментальную основу для анализа экономических явлений и принятия эффективных управленческих решений.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Что является предметом изучения экономической теории?
2. Раскройте сущность субъективистского, эмпирического, рационалистического и диалектического подходов в экономической теории.
3. Охарактеризуйте всеобщие (мировоззренческие) методы экономической теории.
4. Какие общенаучные методы применяются в экономической теории?
5. Назовите и дайте характеристику частным методам экономической теории.
6. В чем заключается роль экономических принципов и их значение?
7. Каковы основные отличия между простым и расширенным воспроизводством?
8. В чем заключается сущность проблемы экономического выбора? Какие факторы влияют на экономический выбор?
9. Объясните, как альтернативные издержки влияют на решение о покупке нового автомобиля вместо инвестирования в акции. Как бы вы сравнили эти две возможности с точки зрения альтернативных издержек?
10. Представьте, что вы владелец небольшого бизнеса. Вы планируете нанять нового сотрудника, чтобы увеличить производство. Как вы можете использовать понятие альтернативных издержек, чтобы оценить рентабельность этого решения? Какие альтернативные варианты использования этих ресурсов вы могли бы рассмотреть?

Тестовые задания

Вопрос 1. Что является предметом изучения экономической теории?

- а) законы и закономерности функционирования экономики;
- б) инструменты и методы государственного регулирования экономики;
- в) процессы развития отдельных отраслей и предприятий;
- г) динамика изменения уровня жизни населения.

Вопрос 2. Индукция в экономической теории предполагает:

- а) получение общих выводов на основе частных наблюдений;
- б) построение дедуктивных логических цепочек;
- в) применение математических методов анализа;
- г) использование исторического подхода.

Вопрос 3. Закон единства и борьбы противоположностей в экономической теории означает:

- а) необходимость поиска компромиссов между различными экономическими субъектами;
- б) наличие постоянного противоречия между спросом и предложением в экономике;
- в) взаимосвязь и взаимообусловленность противоположных экономических явлений и процессов;
- г) стремление экономических систем к достижению равновесного состояния.

Вопрос 4. Какой метод в экономической теории предполагает переход от простого к сложному?

- а) метод индукции;
- б) метод дедукции;
- в) метод восхождения от абстрактного к конкретному;
- г) метод экономического моделирования.

Вопрос 5. Примером действия принципа редкой полезности может служить:

- а) рост цен на недвижимость в крупных городах;
- б) увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции;
- в) снижение цен на электронную технику за счет роста производительности;
- г) повышение заработной платы высококвалифицированным специалистам.

Вопрос 6. Что означает принцип экономической эффективности в экономической теории?

- а) максимизация прибыли экономическими субъектами;
- б) рациональное использование ограниченных ресурсов;
- в) постоянное увеличение производительности труда;
- г) равномерное распределение доходов в обществе.

Вопрос 7. Примером воплощения принципа экономической эффективности является:

- а) стремление к уменьшению налоговых отчислений;
- б) внедрение энергосберегающих технологий в производстве;
- в) максимизация объемов продаж на основе ценовой конкуренции;
- г) повышение квалификации работников для роста производительности.

Вопрос 8. Что означает понятие «альтернативная стоимость» в экономической теории?

- а) сумма денежных затрат на производство товара;
- б) количество других товаров, от которых приходится отказаться;
- в) минимальная цена, по которой продавец готов продать товар;
- г) разница между ценой продажи и себестоимостью товара.

Вопрос 9. Альтернативная стоимость возникает, когда:

- а) ресурсы используются для производства различных товаров;
- б) спрос на товары превышает их предложение на рынке;
- в) предприятия минимизируют свои издержки производства;
- г) государство вводит регулирование цен на отдельные товары.

Вопрос 10. Что означает принцип редкой полезности в экономической теории?

- а) полезность блага зависит от его доступности;
- б) производство благ должно быть ограниченным;
- в) потребители стремятся максимизировать полезность;
- г) ресурсы в экономике распределяются эффективно.

Задачи

Задача 1. Объясните различия между микроэкономикой и макроэкономикой, приведите по два примера вопросов, изучаемых каждой из них, например: 1) влияние изменения цены на кофе на его потребление; 2) влияние уровня безработицы на ВВП страны.

Задача 2. Сформулируйте и охарактеризуйте основные методы экономического анализа (например, индукция, дедукция, позитивный и нормативный анализ). Объясните значимость каждого метода для формирования экономической политики.

Задача 3. Начертите и проанализируйте кривую производственных возможностей (КПВ) для условной экономики, производящей только два блага: промышленные товары (единицы) и сельскохозяйственную продукцию (тонны). Если максимально возможное производство промышленных товаров составляет 100 единиц (при нулевом производстве сельхозпродукции), а сельскохозяйственной продукции – 200 т (при нулевом производстве промышленных товаров), и КПВ имеет вогнутую форму. Покажите на графике точку неэффективного использования ресурсов (например, 40 единиц промышленных товаров и 80 т сельхозпродукции) и точку, недостижимую при текущих технологиях (например, 90 единиц промышленных товаров и 180 т сельхозпродукции). Сделайте вывод о значении этих точек.

Задача 4. Предположим, страна производит только два товара: автомобили и компьютеры. За прошедший год произошло значительное технологическое усовершенствование в производстве компьютеров, что позволило увеличить их максимальное производство на 20 %, при этом технологии производства автомобилей остались неизменными. Изобразите графически, как это повлияет на КПВ данной страны, если начальные максимальные объемы производства составляли 1 000 автомобилей или 5 000 компьютеров. Объясните экономический смысл произошедших изменений.

Задача 5. Объясните, чем позитивная экономическая теория отличается от нормативной. Приведите по одному примеру позитивного и нормативного утверждения, касающихся государственной экономической политики в отношении инфляции, например: «Увеличение денежной массы на 10 % приведет к инфляции в 5 %» и «Правительству следует принять меры по снижению инфляции».

Задача 6. Проанализируйте роль экономических моделей в исследовании экономических явлений. Какие преимущества и недостатки присущи использованию моделей, учитывая, что упрощение реальности может привести к неточностям в прогнозах (например, погрешность в 1–2 % в прогнозах ВВП)?

Задача 7. Используя концепцию альтернативных издержек, объясните, почему высококвалифицированные специалисты, зарабатывающие 5 000 руб/ч, часто предпочитают нанимать других людей для выполнения бытовых задач (например, уборки дома за 500 руб/ч), даже если они способны выполнить эти задачи самостоятельно. Сделайте вывод о рациональности такого поведения.

Задача 8. Обсудите, является ли экономическая теория универсальной для всех стран и эпох, или же ее положения зависят от социокультурного и исторического контекста. Аргументируйте свою позицию, ссылаясь на примеры различий в экономических системах. Сделайте вывод о применимости экономических принципов в различных условиях.

ГЛАВА 2. ОСНОВЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО СТРУКТУРА

Теоретический материал

Понятие рынка. *Экономический кругооборот на основе рынка.* Рынок представляет собой систему экономических отношений, в рамках которой осуществляется обмен товарами и услугами на основе спроса и предложения. Сущность рынка заключается в обеспечении взаимодействия между покупателями и продавцами, которые руководствуются собственными интересами и стремлением к максимизации прибыли или полезности.

Рыночное хозяйство – это экономическая система, основанная на частной собственности, свободном ценообразовании и конкуренции. В рыночной экономике решение о производстве, распределении и потреблении товаров и услуг принимается независимыми экономическими агентами, ориентирующимися на рыночные сигналы, а не на централизованное планирование. Главными функциями рынка являются обеспечение согласования интересов продавцов и покупателей, распределение ресурсов, стимулирование эффективности производства и технического прогресса. Рынок способствует оптимальному использованию факторов производства и удовлетворению потребностей общества. Государство играет значительную роль в рыночной экономике, осуществляя правовое регулирование, антимонопольную политику, меры по защите конкуренции и прав потребителей. Однако основные экономические решения принимаются самостоятельно хозяйствующими субъектами. Рыночное хозяйство характеризуется высокой адаптивностью, гибкостью и способностью к саморегулированию. Вместе с тем оно подвержено циклическим колебаниям и нуждается в государственном вмешательстве для сглаживания негативных последствий рыночных провалов.

Самое полное понятие о рынке можно получить, представив рынок в виде экономического кругооборота, что позволяет ввести важнейшие экономические категории, характеризующие рыночную экономику.

Модель (схема) экономического кругооборота – ресурсов, продуктов и доходов – демонстрирует сложное, взаимосвязанное переплетение процессов принятия экономических решений и экономи-

ческой деятельности. В ней можно выделить следующие основные экономические субъекты (агенты):

1. **Домохозяйство** – экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая:

- а) самостоятельно принимает решения;
- б) является собственником экономических ресурсов;
- в) стремится к максимизации удовлетворения своих потребностей, к максимизации полезности в рамках имеющихся ресурсов.

К домохозяйствам относят всех потребителей, наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, средства производства.

2. **Фирма (предприятие)** – это экономическая единица, которая:

- а) самостоятельно принимает решения;
- б) стремится к максимизации прибыли;
- в) использует факторы производства для изготовления и продажи продукции другим фирмам, домохозяйствам;
- г) выплачивает прибыль владельцам и плату за использование факторов производства домашним хозяйствам.

Простейшая схема экономического кругооборота включает также два вида рынков: рынок товаров и услуг, рынок экономических ресурсов (труда, капитала, земли, предпринимательских способностей)¹.

В рассматриваемой схеме предприятия через рынок факторов производства покупают у домохозяйств необходимые им ресурсы (5 и 6), производят необходимые товары и услуги (7 и 8) и продают их через рынок продуктов домохозяйствам. В результате издержки фирм (1) превращаются в потребительские доходы (2), а те, в свою очередь, поступают на рынок продуктов, а затем на счета фирм в качестве доходов (4). Конечным результатом этого процесса служит реальный поток экономических ресурсов (против часовой стрелки) и денежный поток доходов и потребительских расходов (по часовой стрелке). Эти потоки являются одновременными и бесконечно повторяются (рис. 2.1).

¹ Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория: учеб. для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Норма, 2007. С. 128.

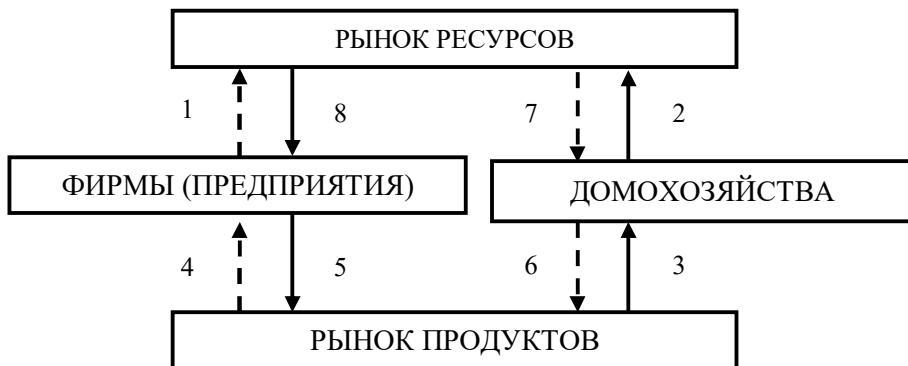


Рис. 2.1. Упрощенная модель экономического кругооборота на основе рынка

Сущность рынка находит свое выражение в главных его экономических функциях, передающих основное назначение данной категории и ее сущность. Рассмотрим их более подробно.

Рынок выполняет важную *интегрирующую функцию* в экономике. Благодаря рынку отдельные экономические субъекты – производители, потребители, инвесторы – взаимодействуют и согласовывают свои интересы. Рыночный механизм спроса и предложения, конкуренции и ценообразования объединяет разрозненные звенья экономической системы в единое целое, координируя хозяйственную деятельность на макроэкономическом уровне.

Регулирующая функция предполагает воздействие рынка на все сферы экономики, обеспечивает согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, сбалансированность спроса и предложения по цене, объему и структуре, пропорциональность в производстве и обмене между регионами, сферами национальной экономики. Рынок дает ответы на вопросы: что производить? для кого производить? как производить?¹

Рынок выполняет важную *стимулирующую функцию* в экономике. Конкуренция между производителями и продавцами побуждает их постоянно улучшать качество товаров и услуг, снижать издержки, внедрять новые технологии, чтобы повысить свою конкурентоспо-

¹ Экономическая теория: учеб. / под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 67.

способность. Стремление к максимизации прибыли в условиях рынка мотивирует экономических агентов к более эффективному использованию ресурсов, повышению производительности труда и инновационной активности. Таким образом, рынок выступает в качестве движущей силы экономического прогресса, способствуя росту благосостояния общества.

Ценообразующая (или эквивалентная) функция – это установление ценностных эквивалентов для обменов продуктов. При этом рынок сопоставляет индивидуальные затраты труда на производство товаров с общественным эталоном, т. е. соизмеряет затраты и результаты, выявляет ценность товара посредством определения не только количества затраченного труда, но и его пользы. Контролирующая функция рынка выполняет функцию главного контролера конечных результатов производства. На рынке выявляется, в какой мере нуждам покупателей соответствует не только количество, но и качество товаров и услуг¹.

Рынок выступает в качестве посредника между производителями и потребителями, определяя равновесные цены на товары и услуги и распределяя ограниченные ресурсы в соответствии с потребностями общества. Благодаря этой **посреднической функции**, рынок стимулирует производителей наращивать выпуск востребованной продукции и снижать производство невостребованной. Тем самым рынок обеспечивает эффективную аллокацию ресурсов и доводит до участников рынка актуальную информацию, необходимую для принятия обоснованных экономических решений.

Информационная функция рынка заключается в том, что рынок доводит до производителей и потребителей актуальную информацию о ценах, объемах спроса и предложения, а также о тенденциях развития рынка. Эта информация позволяет участникам рынка принимать обоснованные экономические решения относительно производства, сбыта и покупки товаров и услуг. Следовательно, рынок выполняет важную роль информационного посредника, обеспечивая эффективное взаимодействие экономических субъектов.

¹ Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория: учеб. для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Норма, 2007. С. 68.

Таким образом, рынок является ключевым институтом, который обеспечивает эффективное взаимодействие производителей и потребителей в экономике.

Модели рынка: конкуренция и монополия. Термин «**конкуренция**» происходит от латинского *concurrere* (сталкиваться), ее сущность проявляется в состязательности товаропроизводителей за наиболее выгодные сферы приложения капитала, поиске рынков сбыта готовой продукции, источников сырья. Конкуренция – наиболее действенный элемент рыночного механизма хозяйствования, с ее помощью осуществляется регулирование пропорций общественного производства. Устоявшимся правилом рыночной экономики является стимулирование конкурентных отношений. Оно выражается в том, что государство формирует соответствующие условия деловой среды, обеспечивающие участникам предпринимательских отношений комфортные условия по реализации их рыночных свобод. К ней причастны предприниматели, рабочие, специалисты, продавцы и потребители¹.

Различают конкуренцию:

- 1) функциональную (конкуренция определенного товара);
- 2) видовую (по цене и качеству);
- 3) межфирменную (среди отдельных предприятий, фирм);
- 4) внутриотраслевую и межотраслевую, механизм которых достаточно подробно исследован К. Марксом в III-м томе «Капитала»;
- 5) совершенную и несовершенную².

Совершенная конкуренция означает такое состояние экономической системы, когда влияние каждого участника экономического процесса на общую ситуацию настолько мало, что им можно пренебречь. Обычно выделяются следующие **признаки** совершенной конкуренции: множественность продавцов и покупателей, однородность выпускаемого продукта, отсутствие возможности покупателей и продавцов влиять на цены, абсолютная мобильность производственных ресурсов, полное знание предпринимателями состояния рынка. Совершенная конкуренция – абстракция, в постоянной

¹ Сидоров В. А., Кузнецова Е. Л., Болик А. В. Общая экономическая теория: учеб. для студентов высших учебных заведений. Майкоп: ЭлИТ, 2017. URL: <http://201824.selcdn.ru/elit-050/index.html> (дата обращения: 04.09.2025).

² Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория: учеб. для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Норма, 2007. С. 119.

жизни имеют место элементы «несовершенства» конкуренции, поэтому неоклассическая школа (А. Маршалл, Л. Вальрас), основывая свои выводы на совершенной конкуренции, потеряла свое значение. Дискуссия о ценообразовании, развернувшаяся еще в 20-х годах XX в. (под влиянием работ П. Сраффы, в которых он доказывал, что крупные фирмы постоянно нарушают механизм свободной конкуренции и ценообразования), позволила по-иному взглянуть на конкуренцию. Выход в свет работ «Теория монополистической конкуренции» (Э. Чемберлин, 1933) и «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (Дж. Робинсон, 1933), в которых были исследованы новые условия рынка, позволили говорить о несовершенной конкуренции. Она предполагает функционирование на рынке одной или нескольких крупных фирм, производящих основную массу определенного товара. Это проявляется в виде монополии (один продавец) и монополии (один покупатель), когда отдельный рыночный субъект занимает доминирующее положение и контролирует рынок данного товара. Определяющим при этом являются не размеры предприятия, а его доля в объеме рынка. Существуют *три модели несовершенной конкуренции: монополия, олигополия, дифференциация продуктов*¹.

Различают два вида рыночных монополий. Первый – собственно *монополия*, которая представляет собой рыночную структуру, где единственный продавец (производитель) предлагает уникальный товар или услугу, не имеющую близких заменителей. Монополист обладает значительной рыночной властью, может устанавливать цены выше конкурентного уровня и ограничивать объем производства, что ведет к потерям общественного благосостояния. Государство регулирует деятельность монополий, чтобы предотвратить ценовую дискриминацию, стимулировать повышение эффективности и обеспечить более справедливое распределение доходов. Другим видом является монополия покупателя, или монополия. *Монополия* – это рыночная структура, при которой на рынке существует единственный покупатель товара или услуги. В отличие от монополии, где есть единственный продавец, при монополии есть один основной покупатель. Монополист, обладая рыночной властью,

¹ Экономическая теория: учеб. / под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 210.

может занижать цены, ограничивать объем закупок и использовать свое доминирующее положение, что ведет к перераспределению излишка от производителей к покупателю и снижению общественного благосостояния.

Монополия и монополия – это крайние случаи несовершенной конкуренции. Чаще встречается *олигополия* (от греч. «олигос» – немногий, «полео» – продаю), когда основная масса товаров сосредоточена у нескольких крупных продавцов, и *олигополия*, когда на рынке присутствуют несколько крупных покупателей. Олигополии используют новый способ борьбы за покупательский спрос – неценовую конкуренцию. В этом случае борьба идет на основе технического превосходства, высокого качества и надежности изделий, более эффективных методов сбыта, использования маркетинга, расширения видов предоставляемых услуг и гарантий покупателям, условий оплаты и других приемов. Неценовая конкуренция меняет рыночный механизм регулирования взаимосвязи цен и стоимости. Если на рынке господствует цена, установленная олигополией, то цена не может совершать прежнее движение вокруг стоимости товара. Величина стоимости изменяется в соответствии с уровнем зафиксированной цены продуктов, в зависимости от остроты конкуренции увеличиваются или снижаются расходы олигополии на повышение качества товара, содержание сети обслуживания потребителей, рекламу и др.¹ Затраты на изготовление и сбыт продукции монополий и олигополии меняются быстрее и оказываются более гибкими, чем рыночная цена. Как известно, в странах Запада государство активно вмешивается в хозяйственную деятельность монополий и олигополий. Оно стремится не допустить чрезмерного влияния монополий и олигополий в экономике, разрабатывает антимонопольное (антитрестовское) законодательство².

Государство использует комплексный подход к предотвращению и ограничению монополистической деятельности, применяя следующие основные меры:

1) административный контроль над монополизированными рынками. Государство осуществляет регулирование цен, тарифов, дос-

¹ Экономическая теория: учеб. / под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 211.

² Там же.

тупа на рынок, качества продукции и услуг в монополизированных отраслях экономики;

2) организационный механизм антимонопольной профилактики путем последовательной либерализации рынков. Государство проводит меры по демонополизации рынков, развитию конкуренции, стимулированию входа новых игроков на рынок, разукрупнению крупных компаний;

3) антимонопольное законодательство. Государство разрабатывает и применяет законы, запрещающие и ограничивающие монополистическую деятельность, злоупотребление доминирующим положением, создание картелей и других антиконкурентных соглашений.

Комплексное применение этих мер позволяет государству эффективно противодействовать монополизму, поддерживать конкурентную среду и обеспечивать защиту интересов потребителей.

Инфраструктура рынка. Инфраструктура рынка представляет собой совокупность институтов, предприятий, организаций и служб, обеспечивающих нормальное функционирование рынка. Она включает в себя финансово-кредитные учреждения, биржи, торговые дома, аукционы, склады, транспортные компании, средства связи и информационные системы. Инфраструктура рынка создает условия для эффективного взаимодействия продавцов и покупателей, способствует ускорению движения товаров, услуг и финансовых ресурсов. Она позволяет участникам рынка получать необходимую информацию, снижать издержки, связанные с поиском контрагентов, и повышать скорость совершения сделок. Развитая инфраструктура рынка является важным фактором его стабильного и устойчивого функционирования.

Основные **элементы** инфраструктуры современного рынка:

- биржи (товарные, сырьевые, фондовые, валютные), их организационно оформленное посредничество;
- аукционы, ярмарки и другие формы организационного внебиржевого посредничества;
- кредитная система и коммерческие банки;
- эмиссионная система и эмиссионные банки;
- система регулирования занятости населения и центры государственного и негосударственного содействия занятости (биржи труда);
- информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- налоговая система и налоговая инспекция;

- система страхования коммерческого хозяйственного риска и страховые компании;
- специальные рекламные агентства, информационные центры и агентства средств массовой информации;
- торговые палаты, другие общественные, добровольные и государственные объединения (ассоциации) деловых кругов;
- таможенная система;
- профсоюзы, работающие по найму;
- коммерческо-выставочные комплексы;
- система высшего и среднего экономического образования;
- аудиторские компании;
- консультативные (консалтинговые) компании, общественные и государственные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности;
- специальные зоны свободного предпринимательства. Инфраструктура призвана обеспечить цивилизованный характер деятельности рыночных субъектов, ее элементы не навязаны субъектами извне, а порождены самими рыночными отношениями¹.

Таким образом, развитая инфраструктура рынка является необходимым условием для эффективного функционирования рыночной экономики. Выполняя обеспечивающую, регулирующую, информационную, посредническую и интеграционную функции, инфраструктура рынка создает благоприятные условия для взаимодействия продавцов и покупателей, способствуя рациональному использованию ресурсов и максимальному удовлетворению потребностей общества.

Классификация структур рынка. Единое понятие «рынок» подразумевает множество видов рынков, отличающихся друг от друга разнообразными признаками.

Рынки можно разделить на группы по следующим критериям:

1) по экономическому назначению объектов рыночных отношений складываются следующие структуры рынка: рынок товаров и услуг, рынок факторов производства, финансовый рынок, информационный рынок;

¹ Инфраструктура рынка: учеб. пособие / под ред. к. э. н., доцента кафедры экономики Д. С. Тагавердиевой. Махачкала: ДГУНХ, 2016. С. 12.

2) организационному признаку, т. е. степени ограничения конкуренции, выделяют следующие основные модели: рынок чистой (совершенной) конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополистический рынок, чисто монополистический рынок;

3) географическому, или пространственному, признаку рынки делятся на региональные, местные, национальные, международные¹.

Помимо этой основной классификации рынок может подразделяться:

- по характеру продаж: оптовый, розничный, фьючерсный;
- степени регулирования: регулируемый, нерегулируемый;
- уровню насыщения: равновесный, избыточный, дефицитный;
- соответствию законодательным нормам: легальный, черный (может быть выделен и серый);
- доминированию одной из сторон рыночных отношений: рынок покупателей, рынок продавцов.

Таким образом, рыночная экономика представляет собой сложную систему взаимодействия множества субъектов (домохозяйств, фирм и государства) через механизм спроса и предложения. Основными принципами рыночной экономики являются частная собственность, свобода предпринимательства и конкуренция, которые обеспечивают эффективное распределение ограниченных ресурсов. Ключевыми элементами инфраструктуры рынка выступают финансово-кредитные институты, товарные и фондовые биржи, транспортная система и информационные технологии, создающие условия для нормального функционирования рыночного хозяйства. Классификация структур рынка по таким критериям, как количество продавцов и покупателей, степень однородности / дифференциации товаров, возможность входа / выхода на рынок и уровень государственного регулирования, позволяет всесторонне охарактеризовать особенности конкурентной среды. Понимание основ рыночной экономики и ее структуры необходимо для анализа экономических процессов и принятия управленческих решений.

¹ Аникина Е. А., Гавриленко Л. И. Экономическая теория: учеб. Томск: Изд-во Томского политех. ун-та, 2014. С. 52.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Что такое рынок? Каковы его основные характеристики и функции?
2. Как можно определить границы рынка? Какие факторы влияют на формирование границ рынка?
3. Какие типы рынков существуют? Приведите примеры каждого типа рынка.
4. Как функционирует экономический кругооборот на основе рынка? Опишите основные потоки товаров, услуг, денег и ресурсов в этом кругообороте.
5. Каковы основные характеристики совершенной конкуренции? Приведите примеры рынка, близкого к совершенной конкуренции.
6. В чем заключаются преимущества и недостатки монополии? Каковы последствия монополии для потребителей и общества?
7. Какие элементы входят в инфраструктуру рынка? Как они влияют на функционирование рынка?
8. Как можно классифицировать рынки по степени концентрации? Как концентрация влияет на конкуренцию на рынке?
9. Каковы основные проблемы, возникающие на рынке? Как их можно решить?
10. Какую роль играют государственное регулирование и анти-монопольная политика в функционировании рынка?

Тестовые задания

Вопрос 1. Что такое рынок в экономической теории?

- а) место встречи продавцов и покупателей определенных товаров;
- б) совокупность экономических отношений в сфере обмена товарами;
- в) система механизмов и институтов, регулирующих товарно-денежные отношения;
- г) все вышперечисленное.

Вопрос 2. Какие основные функции выполняет рынок в экономике?

- а) ценообразование, распределение ресурсов, стимулирование производства;
- б) обеспечение полной занятости, справедливого распределения доходов;
- в) определение общественных приоритетов, планирование экономики;

г) контроль за государственными расходами, регулирование денежно-кредитной сферы.

Вопрос 3. Какие основные элементы включает в себя понятие «рынок»?

- а) спрос, предложение, цена;
- б) государство, предприниматели, потребители;
- в) конкуренция, монополия, олигополия;
- г) деньги, товары, услуги.

Вопрос 4. Какая рыночная модель предполагает наличие большого числа мелких продавцов и покупателей, не обладающих рыночной властью?

- а) чистая монополия;
- б) олигополия;
- в) совершенная конкуренция;
- г) монополистическая конкуренция.

Вопрос 5. Какие основные характеристики присущи модели монополистической конкуренции?

- а) множество мелких производителей, однородная продукция, свободный вход / выход;
- б) единственный производитель, высокие барьеры входа, ценовая дискриминация;
- в) небольшое число крупных производителей, дифференцированный продукт;
- г) много производителей, дифференцированный продукт, высокие барьеры входа.

Вопрос 6. Какая модель рынка характеризуется как рыночная власть немногих продавцов?

- а) совершенная конкуренция;
- б) монополистическая конкуренция;
- в) чистая монополия;
- г) олигополия.

Вопрос 7. Какая рыночная модель обладает наибольшей степенью рыночной власти?

- а) совершенная конкуренция;
- б) монополистическая конкуренция;
- в) олигополия;
- г) чистая монополия.

Вопрос 8. Что входит в понятие «инфраструктура рынка» в экономической теории?

- а) система посредников, обслуживающих рыночные сделки;
- б) набор государственных институтов, регулирующих экономику;
- в) совокупность организаций и учреждений, обеспечивающих функционирование рынка;
- г) перечень товаров и услуг, доступных для купли-продажи на рынке.

Вопрос 9. Какие основные элементы включает инфраструктура рынка?

- а) банки, биржи, страховые компании, инвестиционные фонды;
- б) предприятия, домохозяйства, государство, транснациональные корпорации;
- в) рынок труда, рынок капитала, рынок земли, рынок товаров и услуг;
- г) денежно-кредитная система, налоговая система, система социального страхования.

Вопрос 10. Какие основные признаки лежат в основе классификации структур рынка?

- а) количество конкурирующих продавцов, степень дифференциации продукта;
- б) доля государства в экономике, уровень развития финансовой системы;
- в) темпы экономического роста, уровень инфляции, безработица;
- г) развитость производственной и социальной инфраструктуры.

Задачи

Задача 1. Определите понятие рынка и перечислите его основные функции в экономической системе, включая функцию регулирования цен на рынке труда в условиях повышенного спроса на IT-специалистов.

Задача 2. Охарактеризуйте сущность спроса и предложения. Какие неценовые факторы влияют на величину спроса (например, изменение доходов потребителей на 10 %) и предложения (например, снижение издержек производства на 5 %)?

Задача 3. Объясните механизм формирования рыночного равновесия. Даны функция спроса $Q_d = 100 - 2P$ и функция предложения $Q_s = 10 + P$. Рассчитайте равновесную цену и объем. Покажите гра-

фически точку равновесия. Объясните, что произойдет с ценой и объемом, если государство установит цену в 20 денежных единиц (избыток или дефицит). Сделайте вывод о состоянии рынка.

Задача 4. Проанализируйте последствия введения государством фиксированной цены (ценового потолка) в размере 100 руб. за единицу товара X, если равновесная цена составляет 150 руб., а равновесный объем – 5 000 единиц. Изобразите графически данный ценовой потолок и объясните, какие экономические эффекты это вызовет. Сделайте вывод о влиянии государства на потребителей и производителей.

Задача 5. Опишите основные характеристики четырех базовых моделей рынка: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия. Приведите по одному примеру реальной отрасли для каждой модели, например, рынок пшеницы, рынок ресторанов, рынок автомобилей, рынок железнодорожных перевозок.

Задача 6. Предположим, на рынке смартфонов одновременно произошли два события: 1) технологический прорыв снизил стоимость производства смартфонов, сдвинув кривую предложения вправо на 15 %; 2) из-за глобального экономического спада доходы потребителей снизились, что привело к снижению спроса на смартфоны на 10 %. Изобразите графически, как эти события повлияют на равновесную цену и объем продаж смартфонов. Сделайте вывод о возможном направлении изменения равновесной цены и неопределенности в изменении объема.

Задача 7. Объясните концепцию рыночных провалов. Приведите примеры двух типов рыночных провалов: отрицательных внешних эффектов (например, загрязнение окружающей среды предприятием) и общественных благ (например, национальная оборона). Объясните, почему они возникают и требуют государственного вмешательства.

Задача 8. Проанализируйте роль государства в рыночной экономике с точки зрения корректировки рыночных провалов (например, введение налога на загрязнение) и обеспечения экономической стабильности (например, политика борьбы с инфляцией в 7 %).

Задача 9. В условиях олигополии фирмы часто сталкиваются с дилеммой ценового сговора. Объясните, почему ценовой сговор – это неустойчивое явление, используйте принципы теории игр (на-

пример, «дилемму заключенного»), где прибыль от отклонения от сговора может составить 20 % в краткосрочном периоде, но привести к 15 %-ному снижению в долгосрочном.

Задача 10. Сравните эффективность распределения ресурсов в условиях совершенной конкуренции и чистой монополии. Изобразите графически потери общественного благосостояния (deadweight loss) в условиях монополии, если монополист производит 80 единиц продукции по цене 50 у. е., а при совершенной конкуренции объем был бы 120 единиц по цене 30 у. е. Объясните, почему монополия приводит к потере эффективности, и предложите возможные государственные меры по ее регулированию.

ГЛАВА 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ФОРМЫ

Теоретический материал

Содержание предпринимательской деятельности. В соответствии со ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) предпринимательство – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке¹.

Приступая к предпринимательской деятельности (или к видоизменению прежней деятельности), предпринимателю необходимо решить проблемы рыночной экономики: что производить, как производить, для кого производить. Решение данных проблем обеспечивается при помощи следующих взаимосвязанных действий. Во-первых, это выработка предпринимательской идеи посредством оценки возможностей и ресурсов компании, выявления потребностей целевого рынка и разработки товара или услуги. Во-вторых, экспертная оценка предпринимательской идеи, реализуемая при помощи проведения маркетинговых исследований по следующим ключевым направлениям: емкость и динамика целевого рынка, предпочтения и характеристики потенциальных покупателей, конкурентная среда и оценка позиций конкурентов, оптимальное ценообразование и каналы сбыта. Таким образом, последовательная реализация данных шагов выступает основой для выработки стратегически верных управленческих решений и прибыльной предпринимательской деятельности.

Схема предпринимательского решения в самом общем виде может быть представлена следующим образом: предприниматель → выдвижение предпринимательской идеи → оценка возможности реализации выдвинутой идеи в предпринимательскую деятельность → оценка предпринимательской идеи с точки зрения практической ситуации, складывающейся на потребительском рынке, → проведение необходимых расчетов для определения возможного предпри-

¹ ГК РФ (часть первая) // Доступ из справ.-правовой сист. «КонсультантПлюс».

нимательского эффекта от реализации выдвинутой идеи → экспертная оценка полученной информации и результатов проведенных расчетов → принятие предпринимательского решения.

Организационно-правовые формы предпринимательства. Организационно-правовая форма предприятия является ключевым аспектом его функционирования, определяющим правовой статус, особенности управления, распределение ответственности, права собственности и другие существенные характеристики. В соответствии с общероссийским классификатором организационно-правовых форм (ОКОПФ) под **организационно-правовой формой** «понимается способ закрепления (формирования) и использования организацией имущества и вытекающие из этого ее правовое положение и цели предпринимательской деятельности»¹.

Согласно положениям ГК РФ и ОКОПФ юридические лица разделяются исходя из способа закрепления имущества и целей предпринимательской деятельности на **коммерческие** (преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности) и **некоммерческие организации** (не имеющие цели извлечения прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками).

Коммерческие организации, являющиеся юридическими лицами, «могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий» (рис. 3.1)².

¹ ОК 028-2012. Общероссийский классификатор организационно-правовых форм (утв. приказом Росстандарта от 16.10.2012 № 505-ст) (ред. от 14.03.2023) (вместе с «Пояснениями к позициям ОКОПФ») // Доступ из справ.-правовой сист. «КонсультантПлюс».

² ГК РФ (часть первая) // Доступ из справ.-правовой сист. «КонсультантПлюс»; ОК 028-2012. Общероссийский классификатор организационно-правовых форм (утв. приказом Росстандарта от 16.10.2012 № 505-ст) (ред. от 14.03.2023) (вместе с «Пояснениями к позициям ОКОПФ») // Доступ из справ.-правовой сист. «КонсультантПлюс».

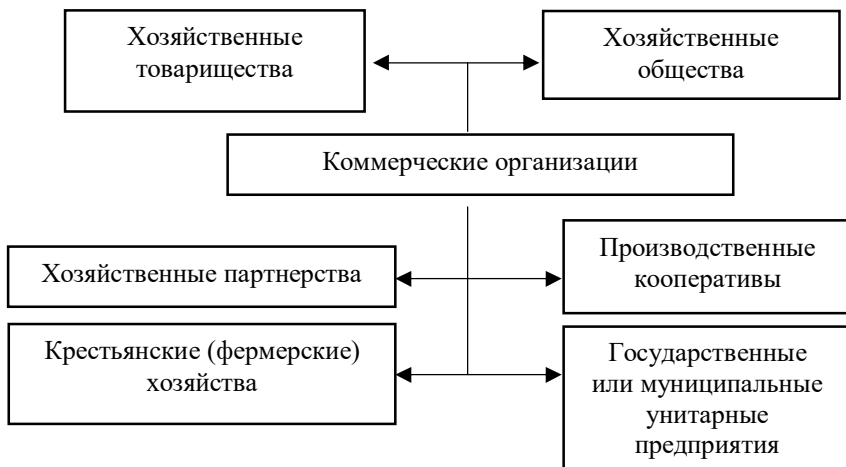


Рис. 3.1. Формы коммерческих организаций

Хозяйственными товариществами и обществами признаются «корпоративные коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе деятельности, принадлежит на праве собственности хозяйственному товариществу или обществу»¹.

В соответствии со ст. 66 ГК РФ:

– хозяйственные товарищества могут создаваться в организационно-правовой форме *полного товарищества* или *товарищества на вере (коммандитного товарищества)*;

– хозяйственные общества могут создаваться в организационно-правовой форме *акционерного общества* или *общества с ограниченной ответственностью*².

Организационно-правовая форма *полного товарищества* представляет собой товарищество, «участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества

¹ ГК РФ (часть первая) // Доступ из справ.-правовой сист. «КонсультантПлюс».

² Там же.

и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом».¹

Характеристика товариществ представлена на рис. 3.2.

В соответствии со ст. 82 ГК РФ **товариществом на вере (командитным товариществом)** «признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности»².

Согласно ст. 96 ГК РФ **акционерным обществом** признается «хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций»³.

Обществом с ограниченной ответственностью признается «хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей»⁴.

Унитарным предприятием признается «коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено покладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. В организационно-правовой форме унитарных предприятий действуют государственные и муниципальные предприятия. В случаях и в порядке, которые предусмотрены законом о государственных и муниципаль-

¹ ГК РФ (часть первая) // Доступ из справ.-правовой сист. «КонсультантПлюс».

² Там же.

³ Там же.

⁴ Там же.

ных унитарных предприятиях, на базе государственного или муниципального имущества может быть создано унитарное казенное предприятие (казенное предприятие)»¹.

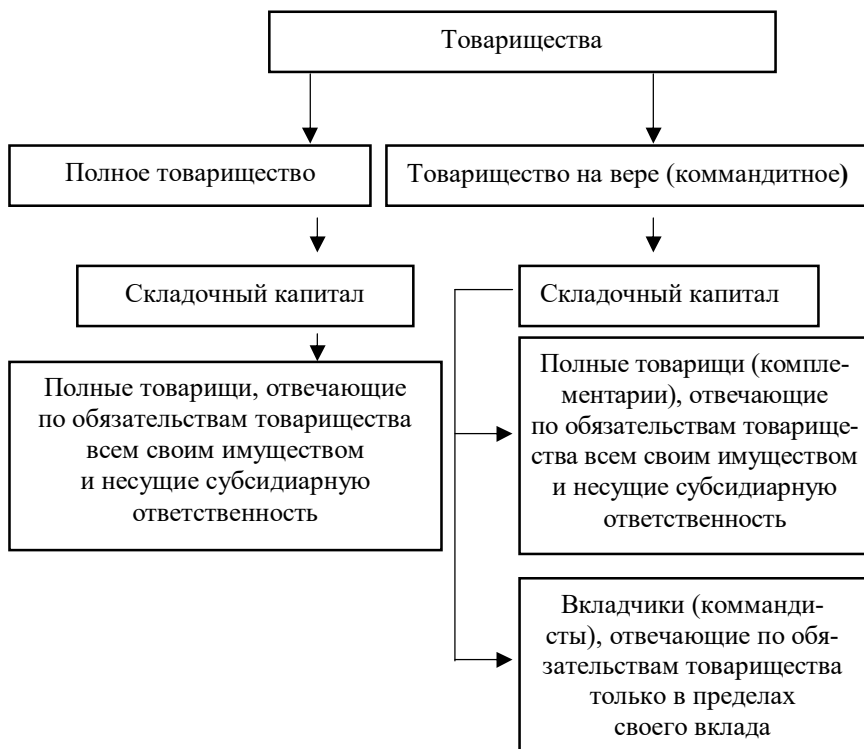


Рис. 3.2. Характеристика товариществ

Юридические лица, являющиеся *некоммерческими организациями*, могут создаваться в организационно-правовых формах:

1) потребительских кооперативов, к которым относятся в том числе жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы, общества взаимного страхования, кредитные кооперативы, фонды проката, сельскохозяйственные потребительские кооперативы;

2) общественных организаций, к которым относятся в том числе политические партии и созданные в качестве юридических лиц

¹ ГК РФ (часть первая) // Доступ из справ.-правовой сист. «КонсультантПлюс».

профессиональные союзы (профсоюзные организации), органы общественной самодеятельности, территориальные общественные самоуправления;

2.1) общественных движений;

3) ассоциаций (союзов), к которым относятся в том числе некоммерческие партнерства, саморегулируемые организации, объединения работодателей, объединения профессиональных союзов, кооперативов и общественных организаций, торгово-промышленные палаты;

4) товариществ собственников недвижимости, к которым относятся в том числе товарищества собственников жилья, садоводческие или огороднические некоммерческие товарищества;

5) казачьих обществ, внесенных в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации;

6) общин коренных малочисленных народов Российской Федерации;

7) общественно полезных фондов, к которым относятся в том числе общественные и благотворительные фонды, и личных фондов;

8) учреждений, к которым относятся государственные учреждения (в том числе государственные академии наук), муниципальные учреждения и частные (в том числе общественные) учреждения;

9) автономных некоммерческих организаций;

10) религиозных организаций;

11) публично-правовых компаний;

12) адвокатских палат;

13) адвокатских образований (являющихся юридическими лицами);

14) государственных корпораций;

15) нотариальных палат¹.

Таким образом, рассмотренные организационно-правовые формы имеют свои преимущества и недостатки, определяющие их наиболее рациональное использование в зависимости от целей, масштабов, сферы деятельности, численности участников и других факторов. Например, товарищества оптимальны для небольших предприятий с ограниченным кругом участников, общества – для средних и крупных компаний с разделенным капиталом; унитарные предприятия – для государственных и муниципальных структур.

¹ ГК РФ (часть первая) // Доступ из справ.-правовой сист. «КонсультантПлюс».

Правильный выбор организационно-правовой формы является важным стратегическим решением, во многом определяющим дальнейшее успешное развитие и эффективность деятельности предприятия.

Состав и ценность бизнес-плана. *Бизнес-план* – это структурированный документ, включающий в себя основные аспекты создания и / или развития экономического субъекта, проекта или мероприятия, а также содержащий анализ возможных рисков и финансово-экономическое обоснование его реализации. Структура и содержание бизнес-плана определяются отраслевыми особенностями и масштабом финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Данные факторы обуславливают уровень сложности производимого товара, оказываемой услуги или выполняемых работ, а также характеристики целевого рынка, на котором будет осуществляться реализация.

Классификация бизнес-планов по объектам бизнеса:

1. По бизнес-линиям (продукция, работы, услуги, технические решения).

2. По предприятию: новое предприятие; действующее: а) финансовое оздоровление; б) развитие: всего предприятия, производственного подразделения.

Бизнес-план является действенным средством планирования, управления и развития предпринимательской деятельности, обеспечивая ряд существенных преимуществ для его разработчиков и пользователей.

Ключевая ценность бизнес-плана заключается в том, что он:

– способствует комплексному анализу и оценке жизнеспособности бизнес-идеи, позволяя установить ее сильные и слабые стороны, а также потенциальные риски;

– обеспечивает детальное многоаспектное планирование организации и ведения бизнеса по маркетинговой, производственной, финансовой и управленческой деятельности;

– служит основой для привлечения необходимых финансовых, материальных, трудовых и иных ресурсов от инвесторов, кредиторов, партнеров;

– создает действенную систему мониторинга и контроля реализации бизнес-проекта, позволяя своевременно вносить коррективы;

– выступает в качестве руководства к действию для предпринимателя и менеджерской команды на всех стадиях развития бизнеса.

Таким образом, бизнес-план является ключевым стратегическим документом, определяющим жизнеспособность и конкурентоспособность предпринимательской инициативы.

Необходимая информация для составления бизнес-плана.

Информация о спросе. Информация о спросе является ключевой составляющей при разработке бизнес-плана. Она включает в себя следующие ключевые элементы:

- анализ емкости целевого рынка: диагностика объема рынка (в натуральном и денежном выражении); оценка динамики и прогнозирование развития рынка; определение сегментов рынка с наибольшим потенциалом;

- описание целевой аудитории: демографические, социально-экономические, поведенческие профили потребителей; оценка потребностей, предпочтений и мотивации целевых покупателей; оценка платежеспособности и готовности к покупке товаров, работ, услуг;

- исследование потребительского спроса: идентификация текущего уровня и тенденций изменения спроса; установление причин, влияющих на величину и характер спроса; диагностика чувствительности потребителей к ценам и другим маркетинговым воздействиям;

- конкурентный анализ: выявление основных конкурентов и их продуктовых предложений; сравнительный анализ конкурентоспособности собственного товара, работы, услуги; установление ключевых факторов успеха на рынке;

- маркетинговая стратегия: выработка стратегии позиционирования и продвижения продукта; установление ценовой политики, ассортимента и сбытовых каналов; планирование маркетинговых мероприятий для стимулирования спроса.

Комплексная оценка спроса, основанная на данной информации, позволяет достоверно обосновать коммерческий потенциал бизнес-идеи и разработать эффективную стратегию ее реализации.

Производственная информация. Основным источником информации являются экономические субъекты, производящие аналогичные товары. Производственная информация всегда зависит от типа товаров, которую предполагается выпускать.

Производственная информация, которая должна быть отражена в бизнес-плане, включает следующие элементы:

– характеристика производственной модели: технология и методы производства продукции / оказания услуг / выполнения работ; схема производственных процессов; производственные активы;

– производственные мощности: анализ уже имеющихся производственных мощностей; инвестиционные затраты в расширение или модернизацию; планируемый производственный план;

– обеспечение производства: характеристика производственно-материальных потребностей; каналы и логистика материально-технического обеспечения;

– организация производства: производственная инфраструктура (здания, площади, коммуникации); территориальное расположение производственных активов; процедуры и технологии мониторинга качественных характеристик продукции;

– управление производством: организация производственного планирования и управления; подходы и инструменты организации трудовых процессов; программные продукты и технологии, применяемые в производстве;

– экологические и технические аспекты: организация производственных процессов в соответствии с экологическими нормами; организация охраны и безопасности труда.

Данная информация позволяет оценить производственную реализуемость бизнес-идеи, обосновать необходимые инвестиции и выработать действенную операционную модель предпринимательской деятельности.

Финансовая информация. Для составления бизнес-плана важно включать следующую финансовую информацию:

– плановые объемы реализации и валовая выручка;

– предполагаемые затраты и производственная себестоимость;

– планируемые финансовые результаты;

– исчисление потребности в инвестициях и источниках финансирования (собственные / заемные);

– планируемые показатели рентабельности и окупаемости предпринимательской деятельности;

– планируемые коэффициенты ликвидности, платежеспособности, деловой активности;

– план движения денежных средств;

– расчет точки безубыточности и запаса финансовой прочности;

– прогнозный баланс активов, обязательств и собственного капитала;

– мониторинг рисков и ключевых финансовых индикаторов.

Составление бизнес-плана. План должен быть достаточно подробным, чтобы, ознакомившись с ним, потенциальный инвестор смог получить полное представление о предлагаемом проекте и понять его цели. Кроме того, работа над бизнес-планом помогает и самому предпринимателю лучше все продумать и взвесить.

При составлении бизнес-плана необходимо учитывать большие временные затраты.

Типовая структура бизнес-плана включает следующие основные разделы:

1. Титульный лист: название компании и проекта; сведения о составителях и контактная информация; дата составления бизнес-плана.

2. Резюме: краткое описание бизнес-идеи и проекта; ключевые финансовые показатели и потребность в инвестициях (срок окупаемости, первоначальные вложения, точка безубыточности, прибыль); преимущества и потенциал проекта.

3. Описание бизнеса, продукции / услуг / работ: история, состав учредителей, организационно-правовая форма; описание продукции / услуг / работ, их уникальные особенности; патенты, лицензии и другие нематериальные активы.

4. Описание рынка сбыта, продажи и маркетинг: анализ спроса, объема, динамики и сегментации рынка; характеристика конкурентной среды и конкурентных преимуществ; ценовая политика; каналы сбыта и продвижения продукции.

5. Производственный план: описание производственного процесса и используемых ресурсов; информация о производственных мощностях и площадях; календарный план реализации проекта и ввода в эксплуатацию.

6. Организационная структура: организационная структура и функции подразделений; сведения о ключевом персонале и его компетенциях; потребность в дополнительном персонале и система мотивации.

7. Финансовый план: прогнозы продаж, себестоимости и финансовых результатов; расчет потребности в инвестициях и источников финансирования; финансовые показатели эффективности проекта.

8. Оценка рисков: идентификация основных видов рисков и их оценка; мероприятия по снижению и страхованию рисков; гарантии и обязательства инициаторов проекта.

9. Приложения: финансовые расчеты, графики и диаграммы; копии учредительных документов и лицензий; резюме ключевого персонала. Такая структура позволяет охватить все важные аспекты развития бизнеса и обосновать его жизнеспособность.

Реализация бизнес-плана. Оценка выполнения бизнес-плана. Для своевременного отслеживания выполнения запланированных показателей бизнес-плана необходимо стандартизировать и регламентировать систему регулярного контроля и мониторинга ключевых показателей. Для этого нужно определить контрольные точки / индикаторы и установить периодичность осуществления мониторинга. Пристальное внимание уделяется отслеживанию финансовых показателей, таких как соотношение доходов, расходов и денежных поступлений; состояние оборотного капитала и складских запасов; выполнение бюджетных планов и инвестиционной программы. Контролируется на постоянной основе выполнение производственных и сбытовых планов; соблюдение стандартов качества; реализация мероприятий по развитию и оптимизации предпринимательской деятельности. Производится оценка стратегических целей, таких как реализация запланированных объемов продаж, соответствие фактических и планируемых финансовых показателей, реализация планов по развитию бизнеса и повышению его деловой репутации. Организация эффективной системы контроля и мониторинга позволяет своевременно идентифицировать отклонения от плановых показателей и выработать корректирующие мероприятия для актуализации бизнес-плана с учетом изменения конъюнктуры рынка.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Каковы основные элементы предпринимательской деятельности и как они взаимосвязаны?
2. Какие основные организационно-правовые формы предпринимательства существуют в России? В чем заключаются преимущества и недостатки каждой формы?
3. Как выбрать оптимальную организационно-правовую форму для своего бизнеса?

4. Как осуществляется регистрация предпринимательской деятельности?
5. Какие разделы должны быть включены в бизнес-план и как оценить реалистичность бизнес-плана?
6. Каковы основные ошибки при составлении бизнес-плана?
7. Какая информация необходима для составления бизнес-плана?
8. Как правильно структурировать информацию для бизнес-плана?
9. Как проверить достоверность информации для бизнес-плана?
10. Какие основные риски существуют в предпринимательской деятельности? Как оценить риски? Как минимизировать риски? Как управлять рисками?

Тестовые задания

Вопрос 1. Сущностью предпринимательской деятельности является ...

- а) самостоятельная деятельность, направленная на получение прибыли от реализации товаров, выполнения работ или оказания услуг;
- б) деятельность, осуществляемая на основе государственной регистрации;
- в) деятельность, направленная на удовлетворение потребностей целевого рынка;
- г) деятельность, связанная с использованием имущества, созданного за счет вкладов учредителей.

Вопрос 2. Какие ключевые вопросы рыночной экономики необходимо решить предпринимателю, приступая к предпринимательской деятельности?

- а) как получить государственное финансирование? какой вид организационно-правовой формы выбрать? какие ресурсы использовать?
- б) что производить? как производить? для кого производить?
- в) как привлечь инвестиции? как организовать продвижение товаров / работ / услуг? как управлять персоналом?
- г) как минимизировать риски? как организовать систему контроля? как обеспечить правовую защиту?

Вопрос 3. Организационно-правовая форма предприятия – это ...

а) способ закрепления (формирования) и использования организацией имущества и вытекающие из этого ее правовое положение и цели предпринимательской деятельности;

б) комплекс законодательных норм, регулирующих функционирование различных типов организаций;

в) совокупность внутренних документов, регламентирующих деятельность и структуру предприятия;

г) набор обязательных требований, которые должны соблюдать предприятия определенной организационно-правовой формы.

Вопрос 4. Назовите основное различие между коммерческими и некоммерческими организациями.

а) возможность участия иностранных лиц в уставном капитале;

б) форма собственности – государственная или частная;

в) степень регулирования деятельности государством;

г) наличие или отсутствие цели извлечения и распределения прибыли между участниками.

Вопрос 5. Назовите организационно-правовые формы коммерческих организаций.

а) некоммерческие партнерства, автономные некоммерческие организации, фонды, ассоциации и союзы;

б) акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью, полные товарищества и коммандитные товарищества;

в) хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия;

г) индивидуальные предприниматели, хозяйственные товарищества и общества, кооперативы.

Вопрос 6. Что представляет собой товарищество на вере (коммандитное товарищество)?

а) товарищество, участники которого (полные товарищи) несут ответственность по обязательствам товарищества своим имуществом;

б) товарищество, в котором наряду с полными товарищами есть один или несколько вкладчиков-коммандитистов, несущих риск убытков в пределах своих вкладов;

в) акционерное общество, в котором акции распределены между учредителями;

г) общество с ограниченной ответственностью, в котором ответственность каждого участника ограничена его долей в уставном капитале.

Вопрос 7. Какие виды хозяйственных обществ могут создаваться в соответствии с ГК РФ?

- а) государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- б) крестьянские (фермерские) хозяйства;
- в) акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью;
- г) производственные кооперативы.

Вопрос 8. Что такое бизнес-план?

- а) официальный документ, подтверждающий государственную регистрацию юридического лица;
- б) ежемесячный финансовый отчет о деятельности предприятия;
- в) структурированный документ, включающий основные аспекты создания / развития экономического субъекта, проекта или мероприятия;
- г) перечень планируемых к выпуску товаров и услуг предприятия.

Вопрос 9. Какую информацию о спросе необходимо включать при формировании бизнес-плана?

- а) анализ рентабельности производства, оценка потребности в персонале, планирование инвестиций;
- б) характеристика основных поставщиков, исследование производственных мощностей, разработка организационной структуры;
- в) анализ емкости рынка, описание целевой аудитории, исследование потребительского спроса, конкурентный анализ, маркетинговая стратегия;
- г) прогноз динамики валового внутреннего продукта, оценка изменения покупательной способности населения, анализ налоговой нагрузки.

Вопрос 10. Какие основные разделы включает типовая структура бизнес-плана?

- а) ситуационный анализ, маркетинговая стратегия, производственная программа, финансовое обоснование, управленческая команда;
- б) краткое резюме, описание компании и продукта, анализ рынка, операционный план, организационно-правовая структура;

в) титульный лист, резюме, описание бизнеса, описание рынка и маркетинг, производственный план, организационная структура, финансовый план, оценка рисков, приложения;

г) цели и задачи, характеристика продукта, ценовая политика, прогноз продаж, расчет инвестиций, финансовая модель.

Задачи

Задача 1. Дайте определение предпринимательской деятельности и назовите основные функции предпринимателя в рыночной экономике, включая принятие решений в условиях неопределенности (например, запуск нового продукта с 30 %-ной вероятностью успеха).

Задача 2. Перечислите основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности (например, индивидуальный предприниматель, ООО, АО). Укажите их ключевые отличия с точки зрения ответственности учредителей и требований к уставному капиталу (например, минимальный уставной капитал для ООО – 10 000 руб.).

Задача 3. Проанализируйте преимущества и недостатки индивидуального предпринимательства с точки зрения ответственности (полная имущественная ответственность), капитала (ограниченные возможности привлечения) и управления (единоличное принятие решений), если стартовый капитал составляет 500 000 руб.

Задача 4. Объясните роль инноваций в предпринимательской деятельности. Каким образом инновации (например, внедрение новой технологии, снижающей издержки на 15 %) влияют на конкурентоспособность и рост фирмы?

Задача 5. Сравните акционерное общество и общество с ограниченной ответственностью по таким критериям, как ответственность учредителей (ограниченная), порядок создания и управления, возможность привлечения капитала (например, публичное размещение акций для АО, возможность привлечь миллиарды рублей).

Задача 6. Предположим, предприниматель рассматривает возможность открытия стартапа в сфере высоких технологий, требующего 10 млн руб. начальных инвестиций для разработки продукта. Какие организационно-правовые формы наилучшим образом подходят для привлечения венчурного капитала и почему?

Задача 7. Проанализируйте причины, по которым малый бизнес, составляющий до 80 % от общего числа предприятий в экономике,

является важным элементом рыночной экономики, несмотря на доминирование крупных корпораций. Приведите примеры его вклада (создание рабочих мест, инновации).

Задача 8. Опишите основные источники финансирования предпринимательской деятельности на различных этапах развития бизнеса: 1) стартовый капитал (до 1 млн руб.); 2) расширение (от 5 до 50 млн руб.); 3) кризис (до 10 млн руб. для реструктуризации). Приведите примеры источников для каждого этапа.

Задача 9. Обсудите концепцию «социального предпринимательства». В чем его отличия от традиционного бизнеса, нацеленного на максимизацию прибыли (например, если 70 % прибыли направляется на социальные цели) и какие вызовы стоят перед социальными предпринимателями?

Задача 10. Используя концепцию жизненного цикла организации, проанализируйте, как меняются управленческие задачи и требования к предпринимателю на разных стадиях развития компании: от стартапа (с 5 сотрудниками) до зрелой корпорации (с 1 000 сотрудников). Приведите примеры изменения структуры управления и принятия решений.

ГЛАВА 4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Теоретический материал

Спрос на товары и услуги. *Спрос* – это экономический термин, представляющий собой желание и платежеспособную способность покупателей приобрести определенное количество товаров или услуг по установленной (зафиксированной) цене в течение определенного периода. Основные характеристики спроса:

– **величина спроса** – количество товаров или услуг, которое потребители готовы и способны приобрести при определенной цене за данный период;

– **закон спроса** – между ценой и объемом спроса существует обратная зависимость, т. е. при прочих равных условиях чем ниже цена товара, тем больше величина спроса на него, и наоборот, чем выше цена, тем меньше величина спроса;

– **факторы, влияющие на спрос**, – цена товара, цены на другие товары, доходы потребителей, их вкусы и предпочтения, количество потребителей, ожидания потребителей.

Таким образом, спрос отражает потребности людей, их готовность и возможность приобретать товары и услуги. Анализ спроса является важнейшим элементом в экономическом планировании и принятии управленческих решений. Рассмотрим действие закона спроса на примере. Предположим, что в конкретном регионе с фиксированной численностью населения сформировалось следующее соотношение между ценой 1 кг гречневой крупы и объемом гречневой крупы, на который предъявлен спрос в течение недели:

| | | | | | | |
|------------------------------|----|----|---|---|---|---|
| Цена за 1 кг гречневой крупы | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Объем спроса, в тоннах | 15 | 12 | 9 | 6 | 3 | 0 |

В первой строке представлена шкала цен на гречневую крупу, начиная от 0 руб. за 1 кг, т. е. когда гречневая крупа является бесплатной, и заканчивая 5 руб. за 1 кг. Вторая строка показывает объем спроса на гречневую крупу при каждом значении цены.

Закон спроса: чем выше цена, тем ниже объем спроса. Следовательно, когда цена гречневой крупы составляет 0 руб/кг, объем

спроса достигает максимального значения в 15 т в месяц. При такой цене гречневая крупа становится доступна для всех потребителей, что приводит к росту спроса до предельного уровня. По мере увеличения цены, объем спроса на гречневую крупу сокращается. Например, при цене 1 руб/кг спрос снижается до 12 т, при 2 руб/кг – до 9 т и т. д. Когда цена достигает 5 руб/кг, объем спроса сокращается до нуля. Это объясняется тем, что гречневая крупа становится недоступной для потребителей, которые вынуждены полностью отказаться от ее потребления. Таким образом, мы наблюдаем, что по мере увеличения цены гречневой крупы с 0 до 5 руб/кг величина спроса на нее последовательно снижается с 15 до 0 т в месяц. Это полностью соответствует закону спроса, согласно которому при прочих равных условиях рост цены товара приводит к сокращению объема спроса на него. Данный пример демонстрирует, что потребители реагируют на изменение цены, сокращая потребление товара по мере его удорожания. Это связано с тем, что при более высокой цене гречневая крупа становится менее доступной для части покупателей, которые вынуждены выбирать более дешевые альтернативы или сокращать потребление.

На рис. 4.1 по горизонтальной оси X отложено количество гречневой крупы (Q), а по вертикальной оси Y – цена (P). Линия, соединяющая данные точки, называется *кривой спроса* на гречневую крупу (D).

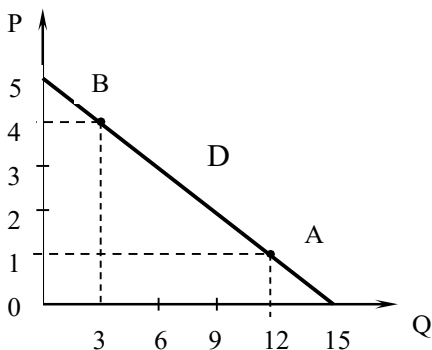


Рис. 4.1. Кривая спроса на гречневую крупу

Кривая D демонстрирует различный объем гречневой крупы, на который существует спрос при разной цене. Каждая точка

на графике соответствует определенной комбинации цены и объема спроса. Например, точка А иллюстрирует, что при цене 1 руб. спрос будет составлять 12 т, а точка В указывает, что при цене 4 руб. спрос равен 3 т. Данная кривая спроса показывает, как потребители реагируют на изменение цены, сокращая потребление гречневой крупы по мере ее удорожания. Это объясняется тем, что при более высокой цене гречневая крупа становится менее доступной для части покупателей, которые вынуждены переключаться на более дешевые альтернативы. **Таким образом, запрашиваемое количество является убывающей функцией цены.**

Действие закона спроса можно объяснить **принципом убывающей предельной стоимости**. Согласно этому принципу каждая дополнительная единица потребляемого товара приносит потребителю все меньшую и меньшую полезность, поэтому потребители будут покупать дополнительные единицы товара только при условии снижения его цены. Данный принцип объясняет нисходящий характер кривой спроса на гречневую крупу. Потребители готовы покупать все меньшие объемы крупы по мере роста ее цены, поскольку предельная полезность каждой дополнительной единицы становится все ниже.

На рис. 4.2 изображен график предельной полезности, где по оси Х – количество товара (Q), а по оси Y – полезность (U). Из этого следует, что потребление подчиняется закону убывающей полезности.

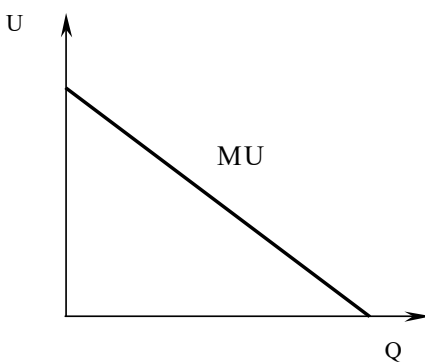


Рис. 4.2. График убывающей полезности

Графическая конфигурация кривой предельной полезности похожа на кривую спроса, представленную на рис. 4.1, за исключением того, что по вертикальной оси откладывается величина полезности (U), а не цена (P). Если заменить полезность (U) на цену (P), то получится график кривой спроса.

Необходимо обратить внимание, что при построении кривой спроса на рис. 4.1 в качестве постоянных величин и постоянных данных были приняты следующие факторы: доходы покупателей; стоимость на другие товары / работы / услуги; потребительские предпочтения; стоимость на товары-заменители. В приведенном ранее примере мы предполагали, что при изменении цены гречневой крупы все эти факторы имеют те же значения. Однако в реальной жизни эти факторы также могут меняться и оказывать влияние на спрос.

На рис. 4.3 показано изменение уровня спроса.

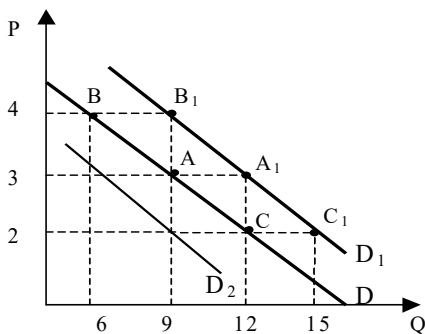


Рис. 4.3. Изменение уровня спроса

Предположим, что при цене 3 руб/кг потребители покупают 9 т гречневой крупы (точка A на кривой спроса D). Если изменится какой-либо из неценовых факторов спроса, например увеличатся доходы потребителей, то что произойдет? При увеличении дохода потребители смогут приобрести большее количество гречневой крупы по той же цене 3 руб. – уже 12 т вместо 9. Аналогично при ценах 4 и 2 руб. потребители будут готовы приобрести больше гречневой

крупы, чем раньше. Таким образом, новые точки, отражающие взаимосвязь количества (Q) и цены (P), будут расположены правее первоначальной кривой спроса (D). Это означает, что кривая спроса сместится вправо (новая кривая D_1 на рис. 4.3). Если же доходы потребителей снизятся, кривая спроса переместится влево (кривая D_2 на рис. 4.3).

Изменение положения кривой спроса в сторону увеличения или уменьшения спроса при неизменной цене называется сдвигом кривой спроса. Это происходит под влиянием изменения факторов, не связанных с ценой товара. Если происходит сдвиг кривой спроса вправо, это означает увеличение спроса на товар при неизменной цене. Например, если доходы потребителей выросли, то спрос на гречневую крупу увеличится и кривая спроса сдвинется вправо. Если происходит сдвиг кривой спроса влево, это означает уменьшение спроса на товар при неизменной цене. Например, если цены на товары-заменители гречневой крупы снизились, то спрос на нее уменьшится и кривая спроса сместится влево. Таким образом, сдвиг кривой спроса вправо отражает рост спроса, а сдвиг влево – падение спроса на товар при неизменной цене. Эти сдвиги происходят под влиянием изменения факторов, не связанных с ценой самого товара¹.

Следует уточнить содержание понятий *«спрос»* и *«величина спроса»*. Кривая спроса (D) показывает взаимосвязь между количеством товара, на который предъявлен спрос, и его ценой на рынке отдельного товара. Спрос же на товар характеризуется всей совокупностью взаимоотношений цен и количества, на которое предъявлен спрос при каждом значении цены. Итак, спрос – это совокупность всех комбинаций количества и цены, выражающаяся в кривой D , а величина спроса – это лишь точка на данной кривой. Понимание разницы между понятиями «спрос» и «величина спроса» имеет большое значение для определения причин изменения цены на продукцию². Выражение «под влиянием увеличения спроса произошел рост цен на продукцию» означает, что в результате изменения какого-

¹ Гордиенко В. В. Экономика: учеб. пособие. Волгоград: ВА МВД России, 2016. С. 71.

² Аникина Е. А., Гавриленко Л. И. Экономическая теория: учеб. Томск: Изд-во Томского политех. ун-та, 2014. С. 62.

либо фактора (например, роста доходов потребителей) увеличилось потребление данной продукции при каждом уровне цен. Это привело к сдвигу кривой спроса D вправо (к кривой D_1 на рис. 4.3), и объем продукции, реализуемый по цене 3 руб./кг, теперь реализуется по более высокой цене 4 руб./кг (переход из точки A в точку B_1 на рис. 4.3). Таким образом, произошел фактический рост цены. Если все факторы остались неизменными, а цена продукции по другим причинам увеличилась с 3 до 4 руб., и в результате сократилось потребление с 9 до 6 т, то фраза «ввиду увеличения цены товара снизился спрос на него» неверна, так как спрос в данном случае не изменился (кривая D никуда не сместилась), а уменьшилось количество товара, на которое предъявлен спрос. Произошло движение вдоль кривой спроса из точки A в точку B^1 .

Эластичность спроса. *Эластичность спроса* – это экономическое понятие, демонстрирующее чувствительность спроса на изменение цены товара или других неценовых факторов. У разных товаров она неодинакова (рис. 4.4).

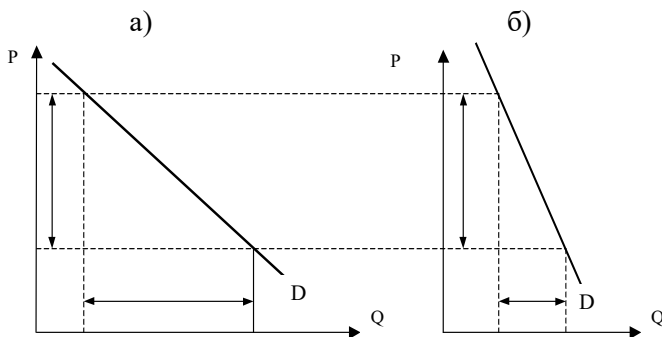


Рис. 4.4. Ценовая эластичность спроса

¹ Гордиенко В. В. Экономика: учеб. пособие. Волгоград: ВА МВД России, 2016. С. 71.

Цены двух товаров меняются в одинаковых диапазонах. Но реакция объемов спроса различна: в первом случае она значительно сильнее. Символ ценовой эластичности спроса – E_D , ее коэффициент определяется по формуле:

$$E_D = \frac{\Delta Q}{\Delta P}.$$

В целях сопоставления масштабов изменений цены и объема они измеряются процентами:

$$E = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}.$$

Но проценты выражают отношение величины изменения к стартовой величине, поэтому формула может быть преобразована:

$$E_D = \frac{Q_n' - Q}{Q} : \frac{P_n' - P}{P} = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}.$$

Эластичность спроса может принимать следующие значения:

1. $E_D > 1$ – спрос эластичный. Это означает, что при изменении цены на 1 % объем спроса изменяется более, чем на 1 %. Такой спрос характеризуется высокой чувствительностью к изменению цены.

2. $E_D < 1$ – спрос неэластичный. Это значит, что при изменении цены на 1 % объем спроса изменяется менее, чем на 1 %. Такой спрос менее чувствителен к изменению цены.

3. $E_D = 1$ – спрос единичной эластичности. При этом процентное изменение объема спроса равно процентному изменению цены.

4. Если изменение цены не вызывает никаких изменений в спрашиваемом количестве товара, спрос на него абсолютно неэластичен¹:

$$E_D = \text{ноль} \frac{\Delta Q}{\Delta P} = 0.$$

Например, спрос больных на лекарства совершенно независим от цены. Степень эластичности спроса выражается углом наклона его кривой, а проверяется динамикой потребительских расходов на закупку товара. Эта же денежная сумма составляет выручку, или общий доход, продавца товара.

¹ Аникина Е. А., Гавриленко Л. И. Экономическая теория: учеб. Томск: Изд-во Томского политех. ун-та, 2014. С. 84.

Если снижение цены увеличивает, а ее повышение сокращает сумму расходов покупателей, спрос эластичен. Если результаты изменения цены противоположны, он неэластичен. Если сумма расходов при изменениях цены остается постоянной, это спрос единичной эластичности (рис. 4.5).

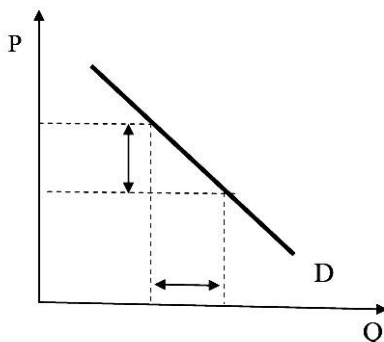


Рис. 4.5. Спрос единичной эластичности

При эластичном спросе спрос изменяется быстрее, чем цена (рис. 4.6). При снижении цены с 11 до 9 прирост выручки от увеличения продаж (площадь «+») больше сокращения их от снижения цены (площадь «-»), поэтому выручка возрастает. При повышении цены она уменьшается.

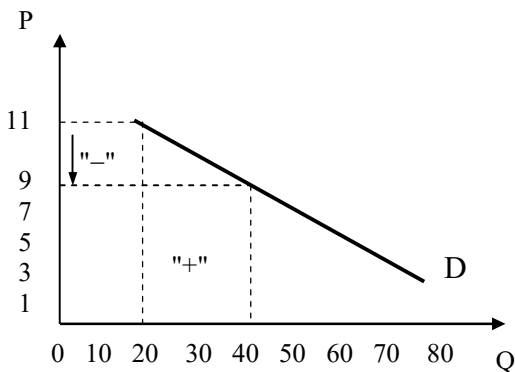


Рис. 4.6. Кривая эластичного спроса

Таким образом, при эластичном спросе на товар изменение его цены вызывает противоположное изменение потребительских расходов и выручки продавцов.

При неэластичном спросе возникает противоположная ситуация (рис. 4.7). С падением цены выручка продавцов сокращается: некоторое расширение продаж не компенсирует полностью уменьшение выручки от снижения цены (площадь «+» меньше площади «-»). Повышение цены выручку увеличивает.

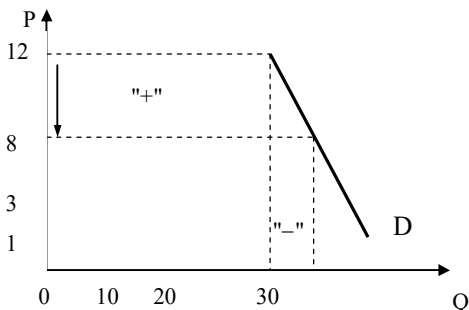


Рис. 4.7. Неэластичный спрос

Таким образом, при неэластичном спросе на товар изменение его цены изменяет потребительские расходы и выручку в том же направлении.

На большинство товаров спрос не является одинаково эластичным в разных ценовых интервалах. Наглядно выражает его вогнутая кривая, изображенная на рис. 4.8.

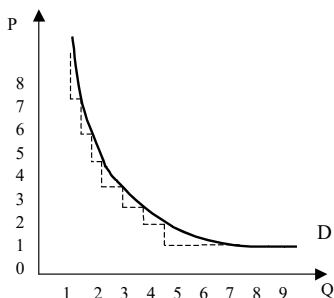


Рис. 4.8. Вариация эластичности спроса в ценовых интервалах

В ценовом интервале от 8 до 6,5 спрос абсолютно неэластичен: цена 8 слишком высока, ее снижение до 6,5 оставляет товар недоступным для новых покупателей. В интервале от 6,5 до 4 спрос становится просто неэластичным. От 4 до 3 наблюдается спрос единичной эластичности. В интервале от 3 до 1 спрос эластичен. При цене, равной 1, товар доступен каждому нуждающемуся в нем. По ней потребители купят любое его количество: спрос на него абсолютно эластичен.

Предложение товаров и услуг. *Предложение* – это количество товара или услуги, которое производители готовы реализовать на рынке по конкретной цене в течение определенного периода. **Закон предложения** – это экономический принцип, согласно которому при прочих равных условиях объем предложения товара или услуги увеличивается с ростом их цены и уменьшается с падением цены.

Основные положения закона предложения:

1. Между ценой и объемом предложения существует прямая зависимость: при повышении цены объем предложения увеличивается, и наоборот.
2. Изменение цены вызывает движение вдоль кривой предложения – увеличение или уменьшение количества предлагаемого товара.
3. Факторы, не связанные с ценой (технология, цены на ресурсы, число продавцов и т. д.), вызывают сдвиг всей кривой предложения вправо или влево.
4. Закон предложения отражает стремление производителей максимизировать прибыль при росте цен и сокращать убытки при снижении цен.

Таким образом, закон предложения описывает реакцию производителей на изменение рыночных цен: они увеличивают объем производства при росте цен и сокращают при их падении.

Ниже приведены данные о соотношении цены за 1 кг гречневой крупы и количества предлагаемой к продаже гречневой крупы за неделю:

| | | | | | | | |
|------------------------------|---|---|---|---|---|----|----|
| Цена за 1 кг гречневой крупы | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Объем предложения, в тоннах | 0 | 1 | 3 | 6 | 9 | 12 | 15 |

На графике по оси X отложено количество предложенной к продаже гречневой крупы, а по оси Y – цена 1 кг гречневой крупы (рис. 4.9).

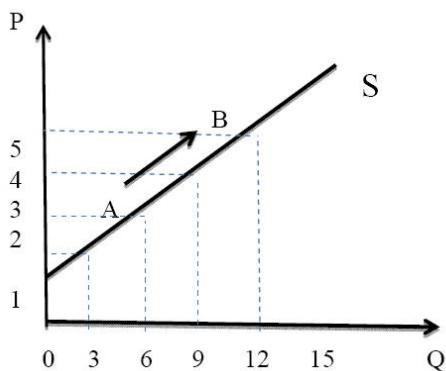


Рис. 4.9. График предложения

Полученная кривая S называется кривой предложения товара (в данном случае гречневой крупы). Она показывает в графическом виде количество предлагаемого товара при каждом значении цены, при этом другие факторы, влияющие на объем предложения, остаются прежними. Изменение рыночной цены влечет за собой и изменение количества предложенного товара, движение кривой S из точки A в точку B.

Положение и угол наклона кривой предложения определяются издержками производителя. Производитель не намерен поставлять товар, пока цена не перекроет затраты на его производство. Восходящая кривая предложения объясняется тем, что для увеличения объема предложения необходимо привлечение дополнительных ресурсов, а это в целом увеличивает издержки.

Отметим, что для большинства товаров кривая предложения будет иметь вогнутое очертание. Это можно объяснить так: когда цена товара начинает повышаться, в его производство вовлекается все большее количество производителей, что обуславливает поначалу довольно значительный прирост количества предложенного товара. Если цена будет повышаться, то в какой-то момент резервы производства исчерпаются и количество произведенного товара стабилизируется на определенном уровне, практически независящем от це-

ны. В конечном итоге, если цена будет продолжать увеличиваться, кривая предложения должна стать вертикальной.

При построении кривой предложения, так же как и при построении кривой спроса, используют допущение, согласно которому определенные неценовые детерминанты величины предложения даны заранее и не подвергаются изменениям. Если одна из этих неценовых детерминант предложения в действительности претерпевает изменения, положение кривой также будет меняться¹.

К детерминантам предложения относятся технология производства, цена на экономические ресурсы, налоги и субсидии, количество товаропроизводителей. Если под влиянием какого-то из этих факторов (или их совокупности) произойдет увеличение количества предлагаемого товара при каждом изменении цены (P), то кривая S сместится вправо² (кривая S₁, рис. 4.10).

Смещение влево с S к S₂ указывает на сокращение предложения: производители предлагают меньшее количество продукта по каждой из возможных цен.

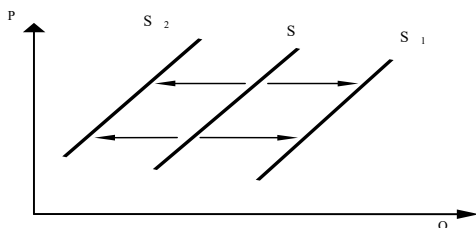


Рис. 4.10. Изменение уровня предложения

Чтобы отреагировать на изменение цены товара изменением объема его предложения, поставщикам часто требуется время для адаптации. Чем оно продолжительнее, тем сильнее реакция; а чем чувствительнее к изменениям цены товара его предложение, тем оно эластичнее:

$$E_s = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \quad \text{или} \quad E_s = \frac{P}{Q} \times \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

¹ Экономическая теория: учеб. / Ю. С. Костыря, О. Н. Владимирова, Н. А. Михайлова [и др.]. М.: Академия управления МВД России, 2023. С. 118.

² Аникина Е. А., Гавриленко Л. И. Экономическая теория: учеб. Томск: Изд-во Томского политех. ун-та, 2014. С. 67.

Три рыночных периода (кратчайший, короткий и долгий) по-разному влияют на степень эластичности предложения.

Первый настолько мал, что поставщики не успевают отреагировать на увеличение спроса и цены. Например, фермер привез утром на городской рынок весь урожай помидоров. К обеду цена поднялась. Но он не сможет предложить помидоров больше, чем привез. При снижении цены он не сможет сократить предложение: помидоры – скоропортящийся продукт.

При кратчайшем рыночном периоде предложение оказывается фиксированным: оно абсолютно неэластично (рис. 4.11). Рост или падение цены между уровнями 10 и 20 не изменяют объема предложения (50 единиц) – его линия остается вертикальной. Но если товар не так скоро портится, как помидоры, часть его можно оставить в запасе при дальнейшем снижении цены, сократив предложение. Это выразится наклоном кривой предложения на отрезке ниже точки А.

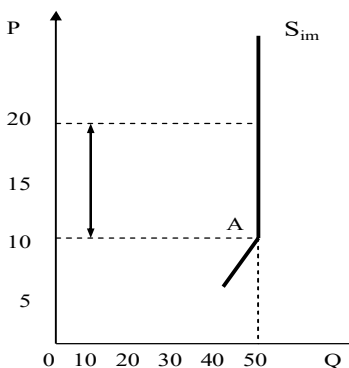


Рис. 4.11. Абсолютно неэластичное предложение

В таких случаях предложение приобретает некоторую эластичность и в кратчайший рыночный период.

В короткий период у поставщиков есть возможность адаптироваться. В долгий рыночный период эластичность еще больше. При одинаковом изменении цены реакция долгосрочного предложения сильнее краткосрочного (рис. 4.12).

Объем предложения товара реагирует на изменение его цены тем сильнее, чем больше времени у поставщиков для адаптации.

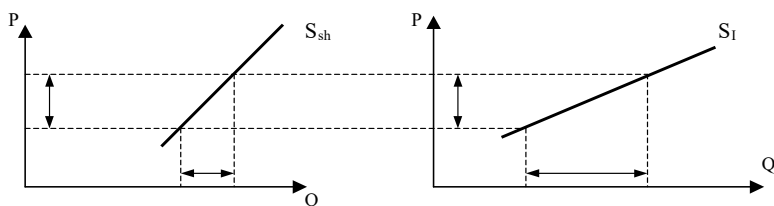


Рис. 4.12. Ценовая эластичность предложения

Существенное увеличение предложения многих товаров требует продолжительного времени, поэтому оно значительно эластичнее в долгосрочном, чем в краткосрочном периоде, и абсолютно неэластично в кратчайшем. Предложение некоторых товаров эластичнее в короткий рыночный период. Рост цены металла стимулирует вторичное использование лома, и сначала его предложение быстро и значительно возрастает. Но в длительном периоде реакция ослабевает, так как постоянно иссякают запасы лома.

Рыночное равновесие. Взаимодействие решений о покупке товара и решение о его продаже определяют цену продукта и количество, которое реально продается и покупается на рынке, – равновесие. **Рыночное равновесие** представляет собой ситуацию, при которой объем предложения товара или услуги полностью соответствует объему спроса на них по установившейся рыночной цене. Данное равновесие достигается в результате взаимодействия сил спроса и предложения, где покупатели и продавцы реагируют на изменение цены, корректируя свое поведение. При превышении предложения над спросом цена будет снижаться, побуждая продавцов сократить производство, а при превышении спроса над предложением цена будет расти, стимулируя увеличение производства. Этот механизм саморегулирования рынка позволяет достичь равновесия, при котором объемы спроса и предложения уравниваются. Состояние рыночного равновесия характеризуется наиболее эффективным распределением ограниченных ресурсов в экономике.

Наглядно это можно показать с помощью графика (рис. 4.13), полученного путем совмещения кривых S и D в одной плоскости координат.

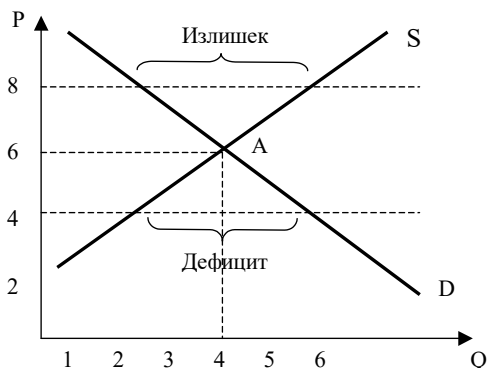


Рис. 4.13. Рыночное равновесие товара

При различных комбинациях P и Q кривые S и D имеют только одну общую точку – A , она называется точкой равновесия. Только в ней на графике решения о покупке и продаже товара совпадают.

Цена, соответствующая данной точке (проекция на ось Y , равная 6 руб.), и объем (проекция на ось X , равная 4 единицам) называются равновесной ценой и равновесным объемом.

При любой более высокой цене имеет место избыточное предложение, или излишек.

При любой цене ниже равновесной имеет место избыточный спрос, или дефицит. Однако в условиях конкуренции под воздействием законов рыночного ценообразования данная ситуация на рынке сохраняется недолго, цена выравнивается автоматически.

Чтобы посмотреть, как это происходит, можно предположить, что цена на данный товар снизилась до 4 руб. за 1 единицу. К чему это приведет?

1. Возникновение дефицита товара на рынке.

При снижении цены до 4 руб. объем спроса на товар увеличится, поскольку потребители будут готовы купить больше единиц продукции по более низкой цене. В то же время объем предложения сократится, так как производители будут заинтересованы в поставке меньшего количества товара по более низкой цене.

2. Рост давления на цену в сторону повышения.

Возникший дефицит будет стимулировать рост цены на данный товар. Покупатели, столкнувшись с недостатком товара, будут готовы платить более высокую цену, чтобы приобрести нужное количество. Со своей стороны, производители получают сигнал о необходимости увеличить объемы производства и предложения.

3. Движение к новому равновесному состоянию.

Под влиянием растущего давления цена на товар будет постепенно повышаться. По мере роста цены объем спроса будет сокращаться, а объем предложения – увеличиваться. В итоге рынок придет к новому равновесному состоянию, при котором объем спроса будет равен объему предложения по сложившейся равновесной цене.

Таким образом, снижение цены ниже равновесного уровня приводит к возникновению дефицита и последующему движению рынка к новой точке равновесия с более высокой ценой.

Однако рыночное ценообразование может быть нарушено либо деятельностью монополий, либо вмешательством государства, волевым способом устанавливающего цены выше или ниже точки равновесия.

В таких случаях говорят о ценах пола или потолка.

Цена потолка – искусственное занижение цены, ограничивает рост цен.

Цена пола – искусственное завышение цены, не позволяет цене снизиться за пределы этого лимита. На графике цена пола будет устанавливаться выше точки равновесия, а цена потолка – ниже ее.

Влияние на равновесные значения P и Q могут оказать неценовые факторы, приводящие к сдвигам кривой спроса и предложения.

Возможны четыре варианта изменения спроса и предложения и сдвига соответствующих кривых:

а) например, под воздействием увеличения доходов населения вырос спрос на товар. Как это отразится на равновесии? Увеличение доходов приведет к сдвигу кривой D вправо – кривая D_1 (рис. 4.14).

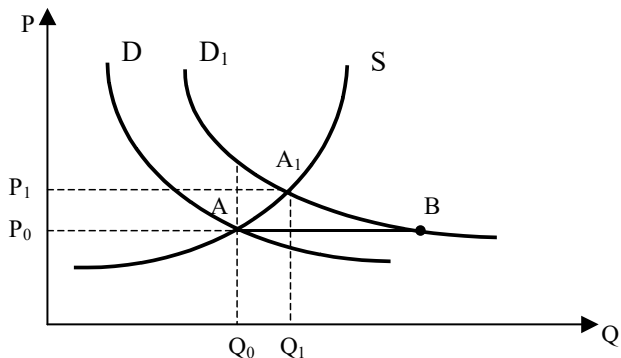


Рис. 4.14. Влияние увеличения спроса на равновесие

При первоначальной равновесной цене на рынке (P_0) объем спроса увеличился (это показано на рисунке как отрезок), вывев дефицит товара AB . В этой ситуации покупатели, конкурируя за право приобретения товара, начинают набавлять цену. Повышение цены будет происходить до тех пор, пока дефицит не исчезнет. Это произойдет, когда новая равновесная цена будет равна P_1 . Точка равновесия сместится с A в A_1 , а равновесный объем увеличится с Q_0 до Q_1 ;

б) уменьшение спроса приведет к падению равновесной цены и снижению равновесного объема (рис. 4.15);

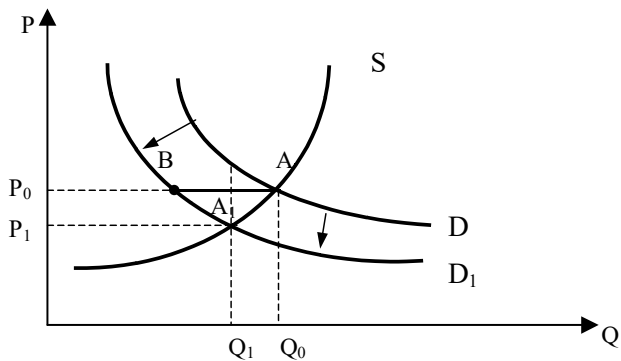


Рис. 4.15. Влияние уменьшения спроса на равновесие

в) увеличение предложения товара.

Например, внедрение новых технологий в производство товара привело к увеличению его предложения. Как это отразится на рыночном равновесии?

Увеличение предложения сдвигает кривую S вправо – кривая S_1 (рис. 4.16).

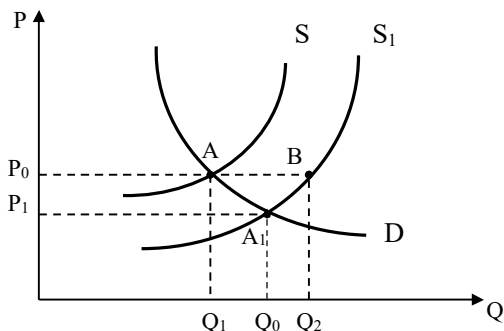


Рис. 4.16. Влияние увеличения предложения на равновесие

Так как объем предложения по первоначальной равновесной цене (P_0) увеличился, в то время как объем спроса не изменился, имеет место избыток предложения. На рис. 4.16 показано, что при цене P_0 фирмы хотят поставить на рынок большее количества товара Q_2 . Продавцы видят, что покупатели не желают приобретать данное количество товара по существующей цене, и начинают снижать цену. Значит, цена будет снижаться до тех пор, пока объем спроса и предложения не сравняются при более низкой цене; точка равновесия сместится из A в A_1 . Равновесная цена снизится до P_1 . Равновесный объем увеличится с Q_1 до Q_0 ;

г) уменьшение предложения товара приводит к увеличению равновесной цены с P_1 до P_0 и уменьшению равновесного объема с Q_0 до Q_1 (рис. 4.17).

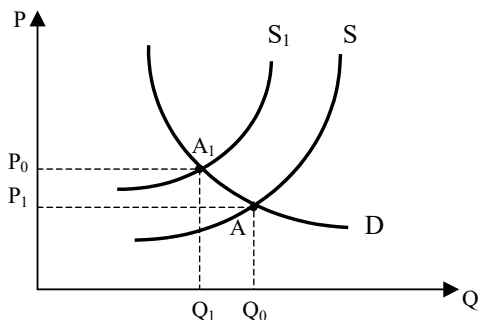


Рис. 4.17. Влияние уменьшения предложения на равновесие

Таким образом, ценообразование является ключевым механизмом функционирования рыночной экономики, обеспечивающим сбалансированность спроса и предложения. Цены на товары и услуги формируются под влиянием взаимодействия сил спроса и предложения, отражая их соотношение на рынке. Рыночные цены выполняют важные регулирующие, распределительные и стимулирующие функции, побуждая экономических агентов корректировать свое поведение. Понимание механизмов ценообразования в рыночной экономике является необходимым условием для принятия обоснованных управленческих решений.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Приведите примеры товаров с высокой и низкой эластичностью спроса по цене, по доходу.
2. Какой тип рынка обеспечивает более быстрое движение к равновесной цене?
3. Определите содержание понятий «точечная эластичность», «дуговая эластичность», «перекрестная эластичность».
4. Как эластичность спроса на бензин может быть связана с развитием альтернативных источников энергии, таких как электромобили?
5. Каким образом изменение цены на товар может повлиять на эластичность спроса на этот товар?
6. Каковы последствия установления государством минимальной цены на товар выше равновесной цены?

Тестовые задания

Вопрос 1. Что происходит с кривой спроса при увеличении цены на взаимозаменяемый товар?

- а) кривая спроса сдвигается влево;
- б) кривая спроса сдвигается вправо;
- в) кривая спроса становится более полой;
- г) кривая спроса становится более крутой.

Вопрос 2. Что происходит с объемом спроса, если цена товара увеличивается, а доход потребителя остается неизменным?

- а) объем спроса уменьшается;
- б) объем спроса увеличивается;
- в) объем спроса остается неизменным;
- г) невозможно определить, что произойдет с объемом спроса.

Вопрос 3. Какой вид эластичности спроса характеризует чувствительность потребителей к изменению цены товара?

- а) эластичность спроса по доходу;
- б) эластичность спроса по цене;
- в) эластичность спроса по цене взаимозаменяемых товаров;
- г) эластичность спроса по цене дополняющих товаров.

Вопрос 4. Для каких товаров спрос обычно является неэластичным по цене?

- а) предметы роскоши;
- б) товары первой необходимости;
- в) новинки на рынке;
- г) товары с большим количеством взаимозаменяемых аналогов.

Вопрос 5. Что происходит на рынке, когда спрос превышает предложение?

- а) цена растет, а количество продаваемого товара снижается;
- б) цена снижается, а количество продаваемого товара увеличивается;
- в) цена и количество продаваемого товара остаются неизменными;
- г) цена растет, количество продаваемого товара увеличивается.

Вопрос 6. Как изменится рыночное равновесие, если производитель снизит издержки производства?

- а) равновесная цена снизится, а равновесное количество возрастет;
- б) равновесная цена возрастет, а равновесное количество снизится;
- в) равновесная цена и равновесное количество не изменятся;
- г) равновесная цена и равновесное количество возрастут.

Вопрос 7. Что произойдет, если государство установит на рынке потолок цен ниже равновесной цены?

- а) возникнет дефицит товара на рынке;
- б) возникнет излишек товара на рынке;
- в) рынок будет полностью сбалансирован;
- г) равновесная цена и количество не изменятся.

Вопрос 8. Как изменится рыночное равновесие, если произойдет увеличение численности населения – потенциальных покупателей данного товара?

- а) равновесная цена и равновесное количество не изменятся;
- б) равновесная цена возрастет, а равновесное количество снизится;
- в) равновесная цена и равновесное количество возрастут;
- г) равновесная цена снизится, а равновесное количество возрастет.

Вопрос 9. Что из перечисленного является основным фактором, определяющим предложение товаров и услуг?

- а) уровень цен на данный товар или услугу;
- б) изменение вкусов и предпочтений потребителей;
- в) государственное регулирование рынков;
- г) издержки производства товаров и услуг.

Вопрос 10. Если производители ожидают рост цен на их продукцию в будущем, то как это повлияет на их предложение в текущем периоде?

- а) предложение увеличится, так как производители стремятся максимизировать свою текущую прибыль;
- б) предложение сократится, так как производители будут поддерживать товары, чтобы продать их по более высокой цене позже;
- в) предложение останется неизменным, так как ожидания цен не влияют на текущее предложение;
- г) предложение будет меняться непредсказуемо, так как реакция производителей на ожидания цен зависит от множества факторов.

Задачи

Задача 1. Назовите и кратко охарактеризуйте основные функции цены в рыночной экономике, включая ее распределительную функцию при дефиците товара X в 200 единиц.

Задача 2. Объясните понятие эластичности спроса по цене. Каковы основные факторы, влияющие на эластичность спроса (на-

пример, наличие близких субститутов, удельный вес товара в бюджете покупателя – 1 % против 30 %)?

Задача 3. Проанализируйте, как изменение цены повлияет на общую выручку производителя в зависимости от эластичности спроса по цене. Если эластичность спроса по цене на товар составляет $-0,5$ и цена увеличивается на 10 %, рассчитайте изменение объема спроса и сделайте вывод о влиянии на общую выручку (покажите на графике).

Задача 4. Опишите основные подходы к ценообразованию, используемые фирмами (например, затратный, рыночный, ценностный). Приведите примеры их применения, если себестоимость продукта составляет 100 у. е., рыночная цена – 150 у. е., а воспринимаемая потребителем ценность – 200 у. е.

Задача 5. Предположим, коэффициент эластичности спроса по цене на товар X составляет $-1,5$. Если текущая цена товара 500 руб., объем спроса 1 000 единиц и цена увеличится на 10 %, то на сколько процентов изменится объем спроса и каков будет новый объем? Объясните смысл полученного результата для выручки.

Задача 6. Проанализируйте последствия государственного регулирования цен через установление минимальной цены (ценового пола) на уровне 15 000 руб. за тонну пшеницы, если равновесная цена составляла 12 000 руб., а равновесный объем – 1 млн т. Изобразите графически данный ценовой пол и объясните, какие эффекты это вызовет на рынке.

Задача 7. Объясните, что такое перекрестная эластичность спроса и эластичность спроса по доходу. Приведите примеры товаров, для которых эти показатели будут: а) перекрестная эластичность $+0,8$ (например, кофе и чай), б) перекрестная эластичность $-0,4$ (например, автомобиль и бензин), в) эластичность по доходу $+1,2$ (нормальные товары), г) эластичность по доходу $-0,2$ (низшие товары).

Задача 8. Проанализируйте различные стратегии ценообразования, применяемые фирмами в условиях олигополии (например, лидерство в ценах, «ломаная» кривая спроса). Объясните, почему фирмам может быть невыгодно менять цены, если конкурент не следует за ней (при снижении цены) или следует (при повышении цены), приводя к потере 10–15 % рынка.

Задача 9. Используя концепцию ценовой дискриминации, объясните, почему кинотеатры продают билеты по разным ценам для студентов (со скидкой 20 %) и взрослых. Какие условия необходимы для успешного применения ценовой дискриминации?

Задача 10. Обсудите этические аспекты ценообразования. В каких ситуациях установление цен может быть расценено как неэтичное или несправедливое (например, ценовое завышение на 300 % на воду в условиях стихийного бедствия, «хищническое» ценообразование, направленное на вытеснение конкурентов)? Предложите возможные меры государственного или общественного контроля.

ГЛАВА 5. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ

Теоретический материал

Основные факторы производства. *Факторы производства* – это основные ресурсы, необходимые для осуществления производственной деятельности и выпуска товаров и услуг.

По Сэю, производящими стоимостью и доходы факторами являются равноценные факторы: капитал, земля и труд. Теория Сэя легла в основу подхода «Экономикс». С развитием производства, ростом производительных сил, законодательным упорядочением общественных отношений формируются новые теоретические подходы к процессу производства. Концепция Сэя дополняется еще одним фактором. В результате четырехфакторная концепция к основным факторам производства относит труд, капитал, природные ресурсы (землю), предпринимательство¹. Рассмотрим более подробно данные факторы производства.

Труд – это целесообразная деятельность людей, направленная на создание экономических благ. Труд представляет собой совокупность умственных и физических способностей, занятых в производственном процессе, людей, а также их профессиональных знаний, трудовых навыков и производственного опыта. При этом если умственные и физические способности работников носят естественный характер, то знания, трудовые навыки и производственный опыт (называемые иногда человеческим капиталом) могут быть приумножены в процессе обучения и трудовой деятельности.

Под **капиталом** понимаются созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг. Капитал, как фактор производства, может рассматриваться в натуральной форме (реальный капитал) или оцениваться в денежном эквиваленте (финансовый капитал). В отечественной экономической терминологии натуральная форма промышленного капитала образует производственные фонды (основные – здания, сооружения, оборудование и т. д.; и оборотные – товары на складе, в продаже и т. д.), а их стоимостная оценка именуется основными или оборотными средствами.

¹ Экономика: учеб. / под ред. О. В. Фроловой. 2-е изд. СПб.: Изд-во СПб. ун-та МВД России, 2022. С. 91.

Природные ресурсы (земля) – все естественные ресурсы, «даровые» блага природы, применяемые человеком в процессе производства. К ним относятся сельскохозяйственные угодья (пашни и луга), леса, вода, воздух, участки под новое строительство и дороги, добываемое сырье и т. д.

Предпринимательские способности – это способности лица (предпринимателя) организовать производство, соединив все факторы производства в единый производственный процесс. К качественным характеристикам предпринимательства относятся постоянное реформирование производства (инновации), поставка на рынок новых товаров и услуг, освоение новых технологий, снижающих стоимость производимых товаров и услуг; принятие предпринимателем на себя финансового, психологического и социального риска.

Рассмотренные факторы являются основными, т. е. такими, без которых не может осуществляться любое производство. Но наряду с ними существуют и другие факторы, значение которых по мере развития общества возрастает, например информационный, экологический. О значении информационного фактора, обеспечивающего систематизацию знаний, материализованных в элементах основного капитала, моделях менеджмента и маркетинга, говорит тот факт, что часто современную экономику называют информационной. Не меньшую роль играет и экологический фактор, так как негативные последствия вмешательства человека в природу по многим позициям достигли или даже превзошли допустимые показатели¹.

Факторы производства (труд, земля, капитал и предпринимательская способность) характеризуются **взаимодополняемостью и взаимозаменяемостью**. Взаимодополняемость означает, что для эффективного производства необходимо использовать все факторы в определенных пропорциях, поскольку они дополняют друг друга. Например, применение труда без использования средств производства будет неэффективным. Взаимозаменяемость факторов производства заключается в том, что они могут быть частично или полностью заменены друг другом при производстве одного и того же блага. Так, ручной труд может быть заменен машинным, а затраты на сырье могут быть снижены за счет использования более эффек-

¹ Гордиенко В. В. Экономика: учеб. пособие. Волгоград: ВА МВД России, 2016. С. 94.

тивных технологий. Подобная гибкость факторов производства позволяет производителям адаптироваться к изменениям рыночной ситуации и повышать эффективность производства.

Факторы производства используются для извлечения прибыли, размер которой, при прочих равных условиях, зависит от массы продуктов, произведенных с их помощью, поэтому важно установить связь между факторами производства и объемом продукции. Эта связь характеризуется таким понятием, как *производственная функция*, которая может рассматриваться с микроэкономической и макроэкономической точек зрения. С микроэкономической точки зрения производственная функция выражает техническое соотношение между количеством факторов производства, используемых предприятием (фирмой), и объемом произведенной продукции. С макроэкономической точки зрения производственная функция отражает технологическую взаимосвязь между объемом производства и его различными факторами (землей, трудом и капиталом)¹.

Графической модификацией производственной функции при переменных величинах используемых факторов производства являются *изокванта* и *изокоста*.

Изокванта отражает возможное соотношение труда и капитала для производства какого-либо количества данного продукта, изокоста – какую комбинацию этих двух факторов можно выбрать. Метод изокванты и изокосты можно показать на условном примере (табл. 5.1).

Таблица 5.1

**Возможные комбинации труда и капитала
для производства пяти единиц товара**

| Комбинация | Количество единиц рабочей силы | Количество единиц капитала |
|------------|--------------------------------|----------------------------|
| A | 3 | 15 |
| B | 4 | 9 |
| C | 5 | 6 |
| D | 9 | 4 |
| E | 15 | 3 |

¹ Аникина Е. А., Гавриленко Л. И. Экономическая теория: учеб. Томск: Изд-во Томского политех. ун-та, 2014. С. 115.

Данные таблицы перенесены на график рис. 5.1 исходя из того, что стоимость единицы рабочей силы равна 150, а единицы капитала – 100 руб. Кривая ABCDE и есть изокванта.

Например, предприниматель, располагающий денежными средствами в размере 750 руб., приобретает на них либо 7,5 единиц капитала и ни одной единицы рабочей силы (точка «а»), либо 5 единиц рабочей силы и ни одной единицы капитала (точка «б»); линия ab и есть изокоста затрат в 750 руб.

Если провести параллельную ей линию до точки касания с изоквантой (точка «к»), то получится оптимальное соотношение рабочей силы и капитала для производства заданных единиц продукции; при этом затраты средств составят примерно 1 350 руб. (750 руб. на рабочую силу и 600 на капитал).

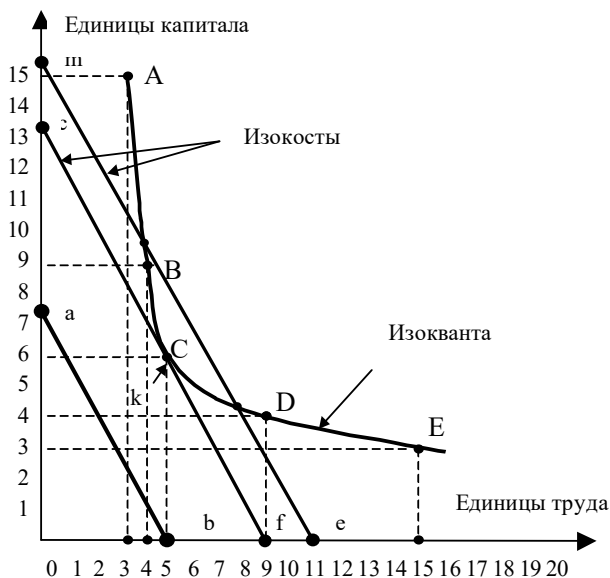


Рис. 5.1. Графическая модификация производственной функции с помощью метода изокосты и изокванты

Линия me будет изокостой затрат в 1 675 руб. При этом для предпринимателя предпочтительно выбрать два варианта затрат

на рабочую силу и капитал: первый – 525 и 1 150 руб., второй – 1 225 и 450 руб. соответственно.

При выборе вариантов комбинирования факторов производства следует учитывать действие закона убывающей отдачи. Согласно закону убывающей отдачи начиная с определенного момента последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, к капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Наглядное изображение этого закона представлено на графике рис. 5.2. На нем можно выделить три фазы, проходимые кривой общего объема производства. На первой (отрезок «а») она поднимается вверх ускоряющимся темпом, на второй темп ее возвышения замедляется до достижения высшей точки (отрезок «б»), а затем – начинает снижаться¹.

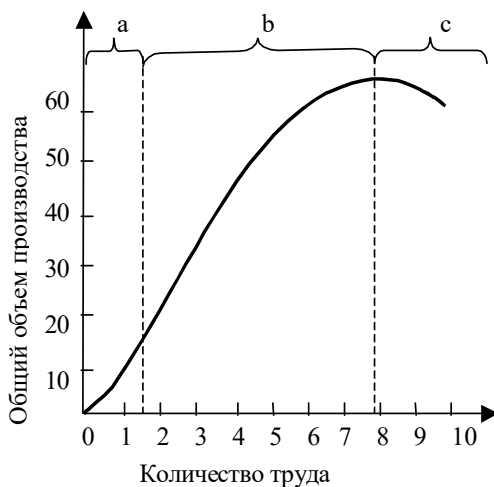


Рис. 5.2. График убывающей отдачи примерного ресурса

¹ Гордиенко В. В. Экономика: учеб. пособие. Волгоград: ВА МВД России, 2016. С. 97.

Оценивая закон убывающей отдачи, надо указать, что он основан на предположении, что все единицы переменных ресурсов (как действовавшие, так и вновь привлекаемые) имеют одно и то же качество, т. е. качественно однородны. Значит, убывающая отдача обусловлена не ухудшением качества переменных ресурсов, а их относительно большим применением при той же величине неизменяемых, фиксированных ресурсов.

Издержки производства и их виды. Различия во взглядах на состав и классификацию факторов производства *между марксистской и неоклассической* экономическими теориями обуславливают и различия в классификации издержек производства, их роли в процессе производства.

К. Маркс делит издержки производства на два таких вида, как издержки на *постоянный (с) и переменный (v) капитал*. Эти издержки предпринимателя на производство товара, являющиеся затратами овеществленного и части живого труда, есть то, что товар стоит предпринимателю. Но эта величина меньше общих затрат, потому что другая часть живого труда работников предпринимателем не оплачивается. Здесь выявляется различие издержек общества и предпринимателя на производство товара. Затраты общества – весь прошлый и живой труд, затраты же предпринимателя на часть живого труда меньше.

Помимо издержек производства, К. Маркс выделяет издержки обращения, связанные с реализацией товара. Он делит их на *чистые и дополнительные*.

Чистые издержки – это затраты, связанные непосредственно только с самим актом купли-продажи (на заработную плату торговых работников, рекламу и т. п.). Эти затраты не увеличивают стоимость товара, а возмещаются за счет неоплаченной части труда работников производственной сферы. К дополнительным издержкам относятся затраты труда на продолжение производства в сфере обращения – упаковку, транспортировку и хранение товаров.

Неоклассическая теория издержек отличается от марксистской не только по существу, но и по терминологии. В общем виде можно сказать, что согласно этой теории издержки производства (собственно производства и обращения) представляют собой все затраты предпринимателя на приобретение факторов производства. Так как предпринимательская способность есть самостоятельный фактор

производства, в издержки производства должен включаться и доход предпринимателя¹.

Виды издержек разнообразны (т. е. разнообразна их классификация по различным основаниям):

- экономические, или вмененные;
- издержки в зависимости от связи с объемом производства; и т. д.

В первую очередь необходимо рассмотреть так называемые экономические, или вмененные, издержки. Чтобы понять их суть, надо иметь в виду, что при возрастающих потребностях общества ресурсы их удовлетворения относительно ограничены. Следовательно, в каждый данный момент общество должно решать, сколько и каких ресурсов следует направить на производство того или иного продукта и в какой пропорции будет осуществлено распределение ресурсов для оптимального удовлетворения его потребностей².

Экономические, или вмененные, издержки любого ресурса, выделенного для производства товара, *равны его стоимости, или ценности*, при наилучшем из всех вариантов использования. Иначе говоря, *количество другого продукта, от которого следует отказаться или которым следует пожертвовать*, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта, нужного обществу, называется *вмененными издержками производства* этого продукта. Сущность вмененных издержек можно пояснить с помощью кривой производственных возможностей³.

Так как объем ресурсов, которыми располагает общество, ограничен, оно не может производить любое количество средств производства и предметов потребления и стоит перед выбором между альтернативными решениями: что и сколько производить? Эти альтернативы представлены точками А, В, С, D и Е на кривой производственных возможностей (рис. 5.3).

¹ Будасова В. А. Эволюция взглядов на проблему формирования издержек производства // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2011. № 4. С. 14–23.

² Гордиенко В. В. Экономика: учеб. пособие. Волгоград: ВА МВД России, 2016. С. 98.

³ Аникина Е. А., Гавриленко Л. И. Экономическая теория: учеб. Томск: Изд-во Томского политех. ун-та, 2014. 413 с.

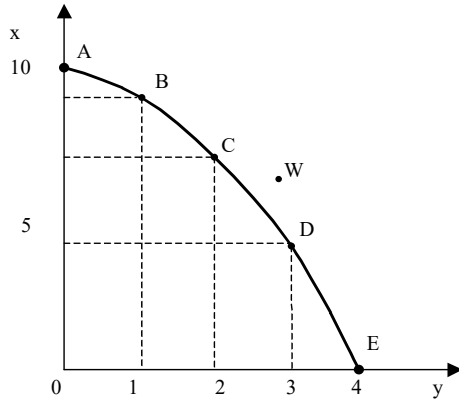


Рис. 5.3. Кривая производственных возможностей

Из кривой видно, что при имеющемся ресурсе можно произвести товара X и Y, соответственно – 10 и 0 (A), 9 и 1 (B), 7 и 2 (C), 4 и 3 (D), 0 и 4 (E). Значит, производя 10 единиц товара X, общество отказывается вообще от производства товара Y, производство первой единицы товара Y означает отказ от производства одной единицы товара X, второй дополнительной единицы – от двух, третьей – от трех, четвертой единицы – от четырех соответственно.

Здесь можно заметить два немаловажных обстоятельства. Во-первых, легко обнаружить разницу между вмененными издержками на производство дополнительной единицы продукта и совокупными (общими) вмененными издержками на производство какого-то продукта. Так, вмененные издержки на производство третьей дополнительной единицы товара Y составляют три единицы товара X, а совокупные на производство трех единиц – уже шесть (10–4 или 1+2+3).

Во-вторых, обнаруживается, что вмененные издержки производства каждой последующей единицы товара возрастают (для Y, например, 1–1, 1–2, 1–3, 1–4), т. е. действует *закон возрастающих вмененных издержек*: для производства каждой добавочной единицы одного товара приходится отказываться от производства все большего количества другого товара. Причина такого явления состоит в том, что, как правило, производственные ресурсы непригодны для полного их использования в производстве альтернатив-

ных товаров. Надо обратить внимание на то, что редкость, или ограниченность, ресурсов исключает всякую комбинацию производства товаров, расположенную вне кривой производственных возможностей, т. е. с ее внешней стороны, например в точке W^1 .

Выше рассмотрены экономические, или вмененные, издержки с позиции общества, но они присущи и отдельным предприятиям. С точки зрения последних, указанные издержки есть не что иное, как *выплаты, которые они должны сделать поставщикам ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах*. Эти издержки являются внешними, если выплачиваются сторонним поставщикам ресурсов, или внутренними, т. е. издержками на собственный и самостоятельно используемый ресурс, равными денежным платежам, которые предприятие могло бы получить за их самостоятельное использование при наилучшем из возможных способов применения.

Элементом внутренних экономических издержек, согласно западным экономическим теориям, является так называемая *нормальная прибыль* – минимальное вознаграждение (плата) предпринимателю, чтобы удержать его в рамках данного предприятия (вида деятельности). Оценка издержек, дающаяся экономической теорией, не совпадает с ее бухгалтерской оценкой. В бухгалтерском учете внутренние издержки (материальные) учитываются не по рыночной цене представляющих их ресурсов, а по себестоимости. Кроме того, в бухгалтерском учете издержек не фигурирует нормальная прибыль предпринимателя².

Издержки в зависимости от их связи с объемом производства. При такой классификации издержки подразделяют на постоянные, переменные, валовые, средние, предельные, средние валовые, предельные, или дополнительные.

Постоянные издержки (fixed costs – FC) – это издержки, величина которых не изменяется при изменении объема производства. К ним относятся издержки на амортизацию основного капитала (принадлежащих собственнику зданий, сооружений, производст-

¹ Гордиенко В. В. Экономика: учеб. пособие. Волгоград: ВА МВД России, 2016. С. 100.

² Сидоров В. А., Кузнецова Е. Л., Болик А. В. Общая экономическая теория: учеб. для студентов высших учебных заведений. Майкоп: ЭлИТ, 2017. URL: <http://201824.selcdn.ru/elit-050/index.html> (дата обращения: 04.09.2025).

венного и торгового оборудования и т. п.), затраты на оплату административно-управленческого персонала, расходы на рекламу (если речь идет об уже «раскрученном» бренде), арендная плата и т. п.¹

Переменные издержки (*variable costs* – *VC*) – это издержки, величина которых возрастает с увеличением объема производства и сокращается при снижении фирмой объема выпуска. К ним относятся все прямые издержки на оплату сырья, материалов, рабочей силы и т. п., которые изменяются в зависимости от изменения масштабов деятельности. Кроме того, к переменным издержкам относятся и некоторые непрямые затраты, увеличивающиеся с ростом бизнеса (например, комиссионные торговым посредникам, канцелярские затраты, оплата телефонных переговоров и т. д.)².

Сумма постоянных и переменных издержек для каждого количества производимой продукции дает **валовые издержки (*ТС*)**, характер изменения которых соответствует характеру изменения переменных издержек (так как второе слагаемое неизменно).

Деление издержек на постоянные и переменные на рассматриваемом основании классификации имеет большое практическое значение. Дело в том, что после ввода в строй предприятия предприниматель уже не может по своему желанию изменить величину факторов, определяющих постоянные издержки (речь идет об издержках в краткосрочном периоде): здания и сооружения построены, технологические линии смонтированы, рента за землю, страховые взносы должны быть оплачены и т. д. Чтобы повысить эффективность производства, предприниматель может управлять лишь переменными издержками, добиваясь их сокращения. При этом он будет стремиться не только к сокращению общих издержек путем увеличения объема продукции, но и к тому, чтобы при этом уменьшить затраты на каждую единицу продукции.

Затраты предпринимателя в расчете на единицу производимой продукции называются **средними (*AC*) издержками**. Они также представлены постоянными, переменными и валовыми (общими) издержками.

¹ Балашов А. И., Тертышный С. А. Экономика: учеб. М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019. С. 118.

² Там же.

Средние постоянные издержки (AFC) есть частное от деления общих постоянных издержек (TFC) на соответствующее количество произведенной продукции (Q):

$$AFC = \frac{TFC}{Q}.$$

Средние переменные издержки (AVC) – частное от деления общих переменных издержек (TVC) на соответствующее количество произведенной продукции (Q):

$$AVC = \frac{TVC}{Q}.$$

Характер изменения средних переменных издержек идентичен характеру изменения общих средних издержек, потому что представляет лишь иное выражение последних.

Средние валовые издержки (ATC) представляют собой не что иное, как сумму средних постоянных и средних переменных издержек, или, что одно и то же, частное от деления общих валовых издержек (TC) на количество произведенной продукции (Q):

$$ATC = \frac{TC}{Q}.$$

Средние валовые издержки сначала довольно резко, потом более или менее плавно сокращаются при росте объема производства, а затем, достигнув минимальной величины, начинают неуклонно возрастать. При этом сокращение ATC более сильно, а их последующее повышение – более слабо, чем соответствующие изменения AVC, что обуславливается характером изменения средних постоянных издержек.

Предельные, или дополнительные, издержки. Предприниматель, намереваясь увеличивать объем производства, должен учитывать затраты, необходимые для производства каждой последующей единицы продукции. Эти затраты называются **предельными**, или дополнительными, издержками (MC). Так как в краткосрочном периоде постоянные издержки не изменяются, предельные издержки равны приросту переменных издержек на единицу продукции.

Прибыль: понятие, источники, формы и функции. **Прибыль** – это положительная разница между доходами от продажи товаров и услуг и совокупными издержками на их производство и реализа-

цию. Прибыль выступает основным стимулом для предпринимательской деятельности, поскольку она позволяет бизнесу не только покрывать свои затраты, но и получать дополнительный доход. Дело в том, что и доход, и издержки могут по-разному пониматься. Когда речь идет о предприятии (фирме), то используются такие понятия, как валовой, средний и предельный доходы. Первый есть выручка от реализации всей продукции, второй – выручка в расчете на единицу продукции, а третий – приращение валового дохода от реализации дополнительной единицы этой продукции. Как было показано выше, одной из классификаций издержек является разграничение внешних и внутренних издержек. Прибыль, во-первых, есть разница между валовым доходом и издержками, во-вторых, учитывая указанное различие издержек, можно выделить два вида прибыли¹.

Первый вид прибыли – это *бухгалтерская прибыль*, представляющая собой разницу между валовым доходом и внешними (бухгалтерскими) издержками. Но предприниматель несет затраты, связанные с использованием принадлежащих ему ресурсов, т. е. внутренние издержки. Второй – *экономическая прибыль*. Из валового дохода вычитаются внешние и внутренние издержки.

Разграничение прибыли на бухгалтерскую и экономическую имеет большое практическое значение. Если предприниматель получает только бухгалтерскую прибыль, то это означает, что он использует свои ресурсы с минимально допустимой для общества эффективностью, однако достаточной для того, чтобы продолжать заниматься данным видом деятельности. Когда, помимо бухгалтерской, получается и экономическая прибыль, у предпринимателя появляется побудительный мотив для расширения производства за счет увеличения внутренних издержек, так как они дают больший эффект, чем минимально допустимый².

Предприниматель заинтересован в получении как можно большей массы прибыли. Но величина массы прибыли еще не дает необходимого представления об эффективности использования капи-

¹ Сидоров В. А., Кузнецова Е. Л., Болик А. В. Общая экономическая теория: учеб. для студентов высших учебных заведений. Майкоп: ЭлИТ, 2017. URL: <http://201824.selcdn.ru/elit-050/index.html> (дата обращения: 04.09.2025).

² Аникина Е. А., Гавриленко Л. И. Экономическая теория: учеб. Томск: Изд-во Томского политех. ун-та, 2014. С. 135.

тала по сравнению с другими способами его вложения. Для подобного сравнения необходимо соотнести массу прибыли с издержками производства. Если это соотношение выразить в процентах, то получится норма прибыли:

$$\text{НП} = \frac{\text{П}}{\text{И}_э},$$

где НП – норма прибыли;

П – масса прибыли;

И_э – внешние и внутренние издержки.

Если предприниматель обнаружит, что получаемая им норма прибыли ниже, чем у многих других предпринимателей данной отрасли производства, он должен найти причины этого и устранить их.

В действительности складывается такое положение, что средняя норма прибыли в разных отраслях различна, поэтому предприниматель, действующий в отрасли с низкой нормой прибыли, будет стремиться использовать свой капитал в отрасли с максимальной нормой прибыли. Однако обществу производимый им продукт нужен, поэтому стихийно действующий рыночный механизм обеспечивает тенденцию к получению всеми предпринимателями «равной прибыли на доллар», или средней нормы прибыли (НП_{ср}):

$$\text{НП}_{\text{ср}} = \frac{\text{СП}}{\text{СИ}_э},$$

где НП_{ср} – средняя норма прибыли;

СП – масса совокупной прибыли;

СИ_э – совокупные издержки всех предпринимателей в данном рыночном хозяйстве.

Вышесказанное относится к предпринимательской прибыли, но она выступает и в других самостоятельных формах, имеющих определенную специфику в силу характера используемого ресурса и способа его применения.

Сверхприбыль не представляет собой нечто необычное для рыночной экономики. Она возникает в некоторых вновь появившихся отраслях и производствах, использующих, как правило, более высокие технологии для удовлетворения новых образовавшихся потребностей. Сверхприбыль также получают предприятия любой отрасли,

сумевшие снизить издержки производства по сравнению со среднеобщественными.

В каждом конкретном случае сверхприбыль – явление более или менее временное, потому что перелив капиталов из отрасли в отрасль, распространение передовой техники, технологий, организация производства в каждой из отраслей обуславливают тенденцию к образованию при свободной рыночной экономике средней нормы прибыли. Но, как следует из сказанного, в каждый данный отрезок времени, т. е. практически всегда, сверхприбыль существует, она непреходящий атрибут рыночной экономики. Действия хозяйствующих субъектов, получающих такую сверхприбыль, правомерны и не могут подвергаться какому-то законодательно оформленному преследованию¹.

В рассматриваемом контексте прибыль законна. Вместе с тем в рыночной системе хозяйствования имеются многочисленные возможности незаконного извлечения сверхприбыли: монополизм, лжепредпринимательство, контрабанда, нарушение авторских прав, обман потребителей, уменьшение количества выпускаемой продукции, ухудшение качества продукции, «крышевание», использование чужого товарного знака и др.

Главным инструментом незаконного извлечения сверхприбыли в современных российских условиях является монополизм, существование которого сторонники нынешних реформ объясняют наличием наследия прошлого, в том числе высоким уровнем концентрации производства. Однако отождествление монополизма с концентрацией производства лишено оснований.

Опыт развитых рыночных хозяйств неопровержимо свидетельствует, что высококонцентрированные, крупные хозяйственные единицы и образования представляют собой несущие, опорные конструкции экономики, являющейся, по определению, конкурентной. В странах с такой экономикой признаком монополии считаются не крупные размеры хозяйствующего субъекта и даже не большая доля контролируемого им рынка, а наличие у него монополистических намерений и достаточной власти для их осуществления. Эти намерения используются властью для извлечения сверхприбыли

¹ Экономическая теория: учеб. / под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 247.

путем установления *монопольно высоких цен* – это отклонение вверх от цены, которая могла бы сложиться на рынке (под воздействием спроса и предложения), будь этот рынок конкурентным.

Факторы производства (труд, земля, капитал и предпринимательские способности) являются ключевыми ресурсами, необходимыми для осуществления любой экономической деятельности. Издержки производства включают в себя как явные (бухгалтерские) затраты, так и неявные (альтернативные) издержки, связанные с возможностями использования ресурсов в других целях. Прибыль представляет собой разницу между доходами и совокупными издержками, отражая эффективность использования факторов производства. Сверхприбыль возникает, во-первых, в некоторых вновь появившихся отраслях и производствах, использующих, как правило, более высокие технологии для удовлетворения новых образовавшихся потребностей. Во-вторых, сверхприбыль получают предприятия любой отрасли, сумевшие снизить издержки производства по сравнению со среднеобщественными. Понимание структуры издержек и механизмов формирования прибыли имеет важное значение для принятия эффективных управленческих решений.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Определите основные факторы производства, традиционно выделяемые в экономической теории, и укажите, какой вид факторного дохода ассоциируется с каждым из них.

2. Проведите разграничение между общими, постоянными и переменными издержками производства. Приведите конкретные примеры каждого вида издержек для предприятия, функционирующего в сфере услуг или производства.

3. Объясните принципиальное различие между бухгалтерской и экономической прибылью. Какое из этих понятий, по вашему мнению, более полно отражает эффективность использования всех ресурсов предприятия, включая неявные издержки?

4. Проанализируйте взаимосвязь между кривыми общих, средних общих, средних переменных и предельных издержек в краткосрочном периоде. Объясните, почему кривая предельных издержек пересекает кривые средних переменных и средних общих издержек в их минимальных точках.

5. Охарактеризуйте природу спроса на факторы производства. Объясните, почему спрос на большинство факторов производства является производным и каким образом это влияет на их ценообразование.

6. Раскройте содержание понятия «нормальная прибыль». В чем ее экономический смысл и как она соотносится с концепцией альтернативных издержек предпринимательской деятельности?

7. Объясните закон убывающей предельной производительности (отдачи) факторов производства. Как этот закон влияет на динамику краткосрочных издержек производства, в частности на форму кривых предельных и средних издержек, по мере наращивания объема выпуска?

8. Сформулируйте и детально объясните универсальное правило максимизации прибыли для фирмы, действующей в любой рыночной структуре, используя концепции предельной выручки (MR) и предельных издержек (MC). Почему строгое следование этому правилу является экономически рациональным для предприятия?

9. Сравните поведение издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периодах. Объясните феномен эффекта масштаба (положительного, постоянного и отрицательного) и его влияние на форму долгосрочной кривой средних общих издержек (LRATC).

10. Проанализируйте роль предпринимательской способности как уникального фактора производства, акцентируя внимание на функциях инноваторства, стратегического планирования, принятия решений в условиях неопределенности и организации прочих ресурсов. Каким образом успешное выполнение этих функций может быть связано с получением устойчивой экономической прибыли?

Тестовые задания

Вопрос 1. Какие основные факторы производства выделяются в экономической теории?

- а) труд, земля, капитал;
- б) труд, земля, капитал, предпринимательство;
- в) труд, капитал, природные ресурсы, информация;
- г) все ответы верны.

Вопрос 2. Что относится к трудовым ресурсам как фактору производства?

- а) физические и умственные способности человека к труду;

- б) месторождения полезных ископаемых;
- в) здания, оборудование, материалы;
- г) патенты, лицензии, ноу-хау.

Вопрос 3. Какие издержки увеличиваются при увеличении объема производства?

- а) средние издержки;
- б) постоянные издержки;
- в) валовые издержки;
- г) переменные издержки.

Вопрос 4. Что относится к постоянным (условно-постоянным) издержкам производства?

- а) затраты на сырье и материалы;
- б) заработная плата производственных рабочих;
- в) арендная плата за производственное помещение;
- г) затраты на электроэнергию.

Вопрос 5. Какие издержки не зависят от объема производства?

- а) переменные издержки;
- б) явные (бухгалтерские) издержки;
- в) постоянные издержки;
- г) средние издержки.

Вопрос 6. На что не влияют изменения в объеме производства при постоянных издержках?

- а) валовые издержки;
- б) средние постоянные издержки;
- в) общая величина постоянных издержек;
- г) предельные издержки.

Вопрос 7. Какой вид издержек включает в себя арендную плату, страховые взносы, проценты по кредитам?

- а) переменные издержки;
- б) валовые издержки;
- в) постоянные издержки;
- г) средние издержки.

Вопрос 8. Что относится к валовым издержкам производства?

- а) только постоянные издержки;
- б) только переменные издержки;
- в) сумма постоянных и переменных издержек;
- г) средние издержки производства.

Вопрос 9. Какой показатель отражает изменение валовых издержек при увеличении объема производства на одну единицу?

- а) средние издержки;
- б) предельные издержки;
- в) постоянные издержки;
- г) переменные издержки.

Вопрос 10. Что происходит с валовыми издержками при увеличении объема производства?

- а) валовые издержки остаются неизменными;
- б) валовые издержки уменьшаются;
- в) валовые издержки увеличиваются;
- г) валовые издержки могут как увеличиваться, так и уменьшаться.

Задачи

Задача 1. Перечислите основные факторы производства и укажите, какой доход приносит каждый из них, приводя примеры их использования в производстве продукции.

Задача 2. Объясните различия между общими, постоянными и переменными издержками производства. Приведите примеры каждого вида издержек для типичного сельскохозяйственного предприятия: арендная плата за землю 100 000 руб/месяц (постоянные), затраты на семена 5 000 руб/га (переменные).

Задача 3. Определите понятия бухгалтерской и экономической прибыли. Объясните, почему экономическая прибыль всегда меньше или равна бухгалтерской, если бухгалтерская прибыль составляет 1 000 000 руб., а упущенная выгода от альтернативного использования капитала и труда составляет 300 000 руб.

Задача 4. Фирма производит 100 единиц продукции. Общие постоянные издержки составляют 5 000 у. е., а общие переменные издержки – 15 000 у. е. При производстве 101-й единицы продукции общие издержки возросли до 20 180 у. е. Рассчитайте общие издержки, средние общие издержки, средние постоянные издержки, средние переменные издержки и предельные издержки 101-й единицы.

Задача 5. Проанализируйте взаимосвязь между общими, средними и предельными издержками. Начертите график, показывающий типичное поведение кривых предельных (MC), средних переменных (AVC) и средних общих (ATC) издержек. Объясните, поче-

му кривая предельных издержек пересекает кривые средних переменных и средних общих издержек в их минимуме.

Задача 6. Используя график, покажите и объясните поведение издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периодах. Что является причиной положительного эффекта масштаба (если увеличение производства на 10 % приводит к снижению средних издержек на 3 %) и отрицательного?

Задача 7. Предприятие действует на рынке совершенной конкуренции. Общая выручка при производстве 1 000 единиц продукции составляет 100 000 у. е. Общие издержки при том же объеме производства – 90 000 у. е. Владелец предприятия мог бы работать по найму за 15 000 у. е. в год. Проценты, которые мог бы получить владелец на свой капитал в 50 000 у. е., составляют 5 % годовых. Рассчитайте бухгалтерскую и экономическую прибыль. Сделайте вывод о долгосрочной устойчивости предприятия.

Задача 8. Объясните правило максимизации прибыли фирмы: $MR = MC$ (предельная выручка равна предельным издержкам). Если предельная выручка составляет 500 руб., а предельные издержки – 450 руб., должна ли фирма увеличивать или уменьшать объем производства? Обоснуйте свой ответ.

Задача 9. Проанализируйте концепцию эффекта масштаба (положительного и отрицательного) и его влияние на структуру отрасли и конкуренцию. Приведите примеры отраслей, где наблюдаются значительные положительные эффекты масштаба (например, автомобилестроение, где рост объемов производства с 100 000 до 1 000 000 единиц снижает себестоимость на 20 %).

Задача 10. Исследуйте влияние технологических инноваций на издержки производства в долгосрочном периоде. Каким образом внедрение новой технологии, снижающей переменные издержки на 20 % и постоянные на 10 %, может изменить кривые издержек и повлиять на прибыльность фирмы в условиях монополистической конкуренции? Начертите график и сделайте вывод.

ГЛАВА 6. РЫНКИ РЕСУРСОВ И ДОХОДЫ ИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ. ДОХОДЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Теоретический материал

Механизм ценообразования на рынках факторов производства. Цена факторов производства (величина доходов) формируется в результате взаимодействия спроса и предложения на них, поэтому если установить основные факторы, которые определяют спрос и предложение ресурсов, то станет понятно действие механизма ценообразования на рынках ресурсов.

Спрос на ресурсы является производным, или вторичным, спросом по отношению к спросу на экономические блага, которые изготавливаются с помощью данных ресурсов. Ресурсы удовлетворяют потребности людей не прямо, а косвенно, через производство товаров и услуг. Например, спрос на шерсть, ткацкое оборудование и рабочую силу ткачих будет производным от спроса на шерстяные ткани и рыночных цен на них.

Производный характер спроса на ресурсы означает, что объем спроса и цены любого ресурса зависят от двух факторов:

- производительности ресурса при создании товара;
- рыночной цены товара, изготовленного с помощью данного ресурса.

Влияние производительности труда и цены продукта на определение спроса на ресурсы показано в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Спрос на ресурсы (рабочую силу) при реализации товара в условиях свободной конкуренции

| Ресурсы (рабочая сила), чел. | Количество произведенного продукта, ед. | Предельный продукт (MR), ед. | Цена продукта (P), руб. | Общий доход, руб. | Предельный продукт в денежном выражении (MRP), руб. |
|------------------------------|---|------------------------------|-------------------------|-------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 0 | 0 | 0 | 2 000 | 0 | 0 |
| 1 | 7 | 7 | 2 000 | 14 000 | 14 000 |

| Ресурсы (рабочая сила), чел. | Количество произведенного продукта, ед. | Предельный продукт (MR), ед. | Цена продукта (P), руб. | Общий доход, руб. | Предельный продукт в денежном выражении |
|------------------------------|---|------------------------------|-------------------------|-------------------|---|
| 2 | 11 | 6 | 2 000 | 22 000 | 12 000 |
| 3 | 18 | 5 | 2 000 | 36 000 | 10 000 |
| 4 | 22 | 4 | 2 000 | 44 000 | 8 000 |
| 5 | 25 | 3 | 2 000 | 50 000 | 6 000 |
| 6 | 27 | 2 | 2 000 | 54 000 | 4 000 |
| 7 | 28 | 1 | 2 000 | 56 000 | 2 000 |

Например, ткацкая фабрика приобретает один переменный ресурс – труд ткачих, – а другие ресурсы остаются постоянными. Данные в графах 1–3 отражают действие закона убывающей отдачи от ресурсов (или убывающей доходности), в соответствии с которым предельный продукт труда с определенного момента начинает сокращаться. Для большей ясности можно предположить, что уменьшение дополнительного (предельного) продукта труда начинается с первой нанятой ткачихи. Ткацкая фабрика будет нанимать работников (ткачих) до тех пор, пока ставка заработной платы (в данном случае предельные издержки) (MRC) не станет равна предельному продукту в денежном выражении (MRP). Это и есть общее правило найма рабочих в условиях совершенной конкуренции.

Теория предельного продукта (вместе с производственной функцией) легла в основу разработанной Дж. Б. Кларком в конце XIX в. теории распределения. **Предельный продукт фактора производства** – это дополнительный объем выпуска, который можно получить при увеличении использования одного фактора производства на единицу при неизменном использовании остальных факторов. Основные характеристики предельного продукта фактора производства:

- показывает, насколько увеличится объем выпуска при увеличении использования одного фактора на единицу;
- измеряется в единицах выпуска на единицу фактора производства (например, штук/ч, кг/га и т. д.);

– зависит от общего закона убывающей отдачи: по мере увеличения использования одного фактора при неизменном количестве других факторов предельный продукт этого фактора будет снижаться;

– играет важную роль при оптимизации использования факторов производства, так как предприятие стремится использовать факторы до тех пор, пока их предельный продукт равен цене этого фактора.

Значит, предельный продукт фактора производства является ключевой характеристикой, определяющей эффективность использования ресурсов на предприятии.

Если на рынке труда ставка заработной платы рабочих равна 2 000 руб. в день, то фирма будет использовать труд 7 ткачих, а если 7 000 руб., то будет выгодно принять на работу только 4 ткачих. График спроса на рабочую силу в условиях свободной конкуренции представлен на рис. 6.1.

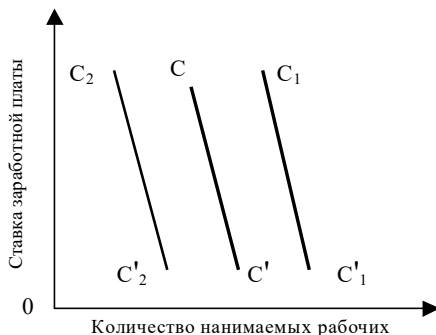


Рис 6.1. Спрос на рабочую силу

Линия CC' показывает величину спроса на рабочую силу: чем выше ставки заработной платы, тем меньше людей будет принято на работу.

Сдвиг линии спроса на любой производительный ресурс (рабочую силу, капитал, природные ресурсы) происходит под влиянием изменения:

- 1) цены продукта, созданного с помощью данных ресурсов.

Спрос на производительный ресурс является производным, т. е. зависит от спроса на конечный продукт, созданный с использовани-

ем данного ресурса. Если цена конечного продукта увеличивается, то спрос на ресурс, используемый для его производства, возрастет. Это приведет к сдвигу кривой спроса на этот ресурс вправо. Если цена конечного продукта снизится, то спрос на ресурс, используемый для его производства, уменьшится. Это вызовет сдвиг кривой спроса на ресурс влево;

2) производительности ресурсов.

Спрос на производительные ресурсы является производным спросом, зависящим от предельного продукта этих ресурсов. Если производительность ресурса повышается, то его предельный продукт увеличивается. Это приводит к росту спроса на данный ресурс и сдвигу его кривой спроса вправо. Если производительность ресурса снижается, то его предельный продукт уменьшается. Это вызывает сокращение спроса на данный ресурс и сдвиг его кривой спроса влево;

3) цен на другие ресурсы.

Цена конкретного производительного ресурса зависит от уровня цен на другие ресурсы и его изменения. Изменение цен одних ресурсов (А, В, С) приводит к изменению спроса на другой ресурс (D) в зависимости от взаимозаменяемости или степени дополняемости этих ресурсов.

Если рассмотреть поведение спроса на какой-либо ресурс при изменении цен на его ресурсозаменители, то становится видно, что в результате изменения цен на ресурсозаменители возникают два эффекта: эффект замещения и эффект объема продукции, которые могут оказывать противоположное влияние на линию спроса заменяемого ресурса.

Эффект замещения – это реакция производителя на изменение цен на факторы производства, побуждающая его заменять более дорогие ресурсы более дешевыми для минимизации издержек. Рассмотрим пример с оборудованием и ручным трудом. Предположим, у производителя есть два способа производства продукции:

С использованием станков:

– цена станка – 100 000 руб.;

– производительность станка – 50 единиц продукции в час.

С использованием ручного труда:

– часовая ставка рабочего – 20 руб.;

– производительность рабочего – 20 единиц продукции в час.

Первоначальное соотношение цен: цена станка / часовая ставка рабочего = $100\ 000 / 20 = 5\ 000$.

Предположим, часовая ставка рабочего выросла до 30 руб., а цена станка осталась неизменной. Новое соотношение цен: цена станка / часовая ставка рабочего = $100\ 000 / 30 = 3\ 333$.

В этом случае производитель будет стремиться заменить ручной труд оборудованием, чтобы снизить издержки. Это и есть эффект замещения. Таким образом, при росте относительной цены ручного труда производитель будет сокращать его использование и увеличивать использование оборудования. Это позволит ему минимизировать издержки производства. Эффект замещения характеризуется эластичностью замещения между факторами производства – показателем, отражающим, насколько легко они могут быть заменены друг другом.

Эффект объема продукции. Увеличение объемов производства приведет к росту спроса на ресурсы, в том числе и на труд.

В связи со снижением цен на оборудование этот эффект объема продукции влечет за собой рост спроса на труд. Следовательно, эффекты замещения и объема продукции воздействуют на данный спрос противоположным образом.

Фактическое изменение спроса на труд будет зависеть от относительных величин этих двух противоположных эффектов:

– если эффект замещения перевешивает эффект объема продукции, то изменение цены ресурсозаменителя вызывает однонаправленное изменение спроса на труд;

– если же эффект объема продукции превышает эффект замещения, то изменение цены ресурсозаменителя приводит к разнонаправленному изменению спроса на труд.

Взаимодополняемость ресурсов. Ресурсы являются взаимодополняемыми тогда, когда увеличение количества одного из них влечет увеличение количества другого, и наоборот. Из этого следует, что изменение цены одного ресурса приводит к разнонаправленному изменению спроса на другой;

4) эластичности спроса на ресурсы.

Основные факторы, влияющие на эластичность спроса на производительные ресурсы:

– взаимозаменяемость ресурсов. Чем больше возможностей для замены данного ресурса другими, тем выше эластичность спроса на него;

– доля затрат на ресурс в общих издержках. Чем больше доля затрат на ресурс, тем более эластичен спрос на него;

– вариабельность использования ресурса. Чем больше возможностей для изменения интенсивности использования ресурса, тем эластичнее спрос на него;

– период. Спрос становится более эластичным в долгосрочном периоде.

Таким образом, изменение любого из этих факторов будет вызывать сдвиг линии спроса на соответствующий производительный ресурс. Например, появление новых взаимозаменяемых ресурсов увеличит эластичность спроса и сместит кривую спроса вправо.

Но знания величины спроса на ресурсы недостаточно для определения их цены, необходимо знать также величину предложения ресурсов, поэтому следующим этапом анализа механизма ценообразования на рынках факторов производства является изучение их предложения. Здесь возникают определенные теоретические затруднения. Дело в том, что единого рынка ресурсов нет, а есть совокупность взаимосвязанных рынков: *труда, капитала, земли, предпринимательских способностей*. На каждом рынке предложение ресурсов определяется в основном специфическими условиями данного рынка, например:

– предложение ресурсов на рынке земли носит довольно устойчивый характер и определяется в основном природным фактором, наличием определенного фиксированного количества земли;

– предложение капитала более динамично и определяется не природными условиями, а определенной денежно-кредитной политикой правительства, планами населения и предпринимателей по поводу размещения своих капитальных средств;

– предложение рабочей силы зависит от численности трудоспособного населения, издержек на воспроизводство рабочей силы, продолжительности рабочей недели и т. д.

Рынок труда и заработная плата. *Рынок труда (market of labour)* – совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи услуг труда. Особенности рынка труда является:

1) длительность взаимоотношений продавца и покупателя. Если на рынке большинства потребительских товаров (исключение составляют изделия, продающиеся в кредит, и товары, имеющие гарантийное обслуживание) контакт продавца и покупателя мимолетен и заканчивается передачей прав собственности на объект торговли, то на рынке труда взаимоотношения продавца и покупателя длятся такое количество времени, на которое заключается договор найма работника. Длительность контактов продавца и покупателя является необходимым условием постоянного возобновления операций купли-продажи услуг труда;

2) сильное влияние оказывают и неценовые факторы: сложность и престижность работы, условия труда, его безопасность для здоровья, гарантии занятости и профессионального роста, моральный климат в коллективе и др.;

3) значительное воздействие различных институциональных структур: профессиональных союзов, трудового законодательства, государственной политики занятости, союзов предпринимателей и др. Это связано, прежде всего, с тем, что продавцы услуг труда – наемные работники – составляют подавляющую часть населения, а работа по найму является источником их благосостояния, определенный уровень которого является условием социальной стабильности в обществе¹.

Заработная плата – вознаграждение за труд наемных работников. Основными формами заработной платы являются повременная и сдельная. **Повременная оплата** производится в зависимости от фактически отработанного времени. **Сдельная** – от количества изготовленной продукции определенного качества. В нашей стране основным инструментом дифференциации заработной платы выступает тарифная система. Следует различать номинальную и реальную заработную плату. **Номинальная** представляет сумму денег, получаемую работником, например, за месяц. **Реальная** – количество товаров и услуг, которые можно приобрести на полученную сумму денег².

¹ Тумашев А. Р., Котенкова С. Н., Тумашева М. В. Экономическая теория в двух частях. Часть I. Введение в экономическую науку. Микроэкономика: учеб. пособие для студентов неэкономических специальностей. Казань: Казан. ун-т, 2011. С. 162.

² Экономическая теория: учеб.-метод. комплекс / под общ. ред. Т. С. Силук. Брест: БрГУ, 2016. С. 49.

Соотношение этих величин записывается в виде формулы:

$$P_L = \frac{W}{P},$$

где P_L – реальная заработная плата;

W – номинальная заработная плата;

P – уровень цен на предметы потребления и услуги.

Цена рабочей силы определяется на рынке труда. Цена труда и цена рабочей силы на рынках совершенной конкуренции совпадают. Рассматривая рынки совершенной конкуренции, можно использовать эти понятия как идентичные.

Спрос на рабочую силу показан с помощью графика на рис. 6.2, где Q_L – количество используемых наемных работников (количество труда), P_L – цена рабочей силы (цена труда), LD – кривая спроса на рабочую силу.

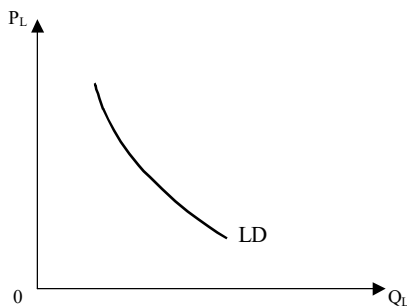


Рис. 6.2. Динамика спроса на рабочую силу

Кривая предложения рабочей силы (LS) показывает, что при повышении реальной заработной платы предложение рабочей силы возрастает, а при ее снижении – уменьшается (рис. 6.3).

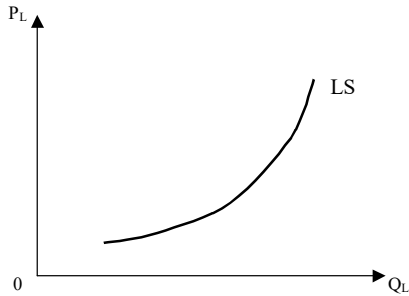


Рис. 6.3. Динамика предложения рабочей силы

Совокупное предложение рабочей силы в обществе определяется следующими обстоятельствами:

- общей численностью населения;
- долей, которую составляет трудоспособное население в общей численности жителей;
- средним количеством отработанных часов за неделю, месяц, год;
- качеством, квалификацией рабочей силы;
- уровнем затрат на воспроизводство рабочей силы.

После того как определены все факторы, влияющие на спрос и предложение рабочей силы, следует объединить оба графика и проанализировать положение на рынке рабочей силы (рис. 6.4).

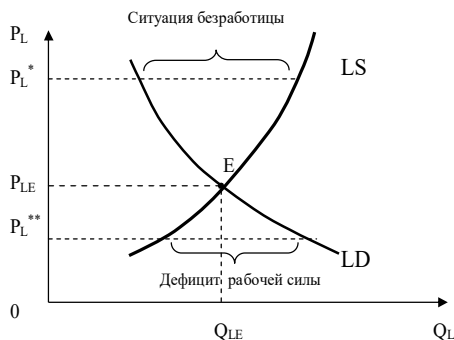


Рис. 6.4. Взаимодействие спроса и предложения рабочей силы

Точка E показывает положение равновесия на рынке рабочей силы (труда). При рыночном равновесии полностью трудоустроены все работники, готовые предложить свои услуги при заработной плате P_{LE} , поэтому точка E соответствует положению равновесной, полной занятости и показывает равновесный уровень заработной платы. Таким образом, заработная плата – это цена равновесия на рынке труда.

Если реальная заработная плата превышает уровень равновесной заработной платы, то предложение на рынке труда превышает спрос, т. е. возникает ситуация безработицы (избыток рабочей силы).

В случае снижения реальной заработной платы по отношению к равновесной спрос на рынке труда превышает предложение. В результате образуются незаполненные рабочие места (дефицит рабочей силы) вследствие нехватки работников, согласных на более низкую зарплату.

Обе эти ситуации (безработица и наличие незанятых рабочих мест) в условиях совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми; они подвергаются коррекции со стороны рыночных механизмов в направлении восстановления положения полной занятости.

Рынок капитала и процент. *Рынок капитала (market of capital)* – часть финансового рынка, на котором обращаются денежные средства со сроком обращения более года. На рынке капиталов происходит перераспределение свободных капиталов и их инвестирование в различные доходные финансовые активы¹.

Капитал может быть материализован различными способами, поэтому имеет несколько видов:

1) **человеческий капитал**: знания, умения, навыки, здоровье работников (повышают производительность труда и экономический рост);

2) **вещественный (физический) капитал**: здания, сооружения, машины, оборудование, инструменты (необходимы для производства товаров и услуг);

3) **денежный капитал**: денежные средства (обеспечивают финансирование экономической деятельности);

¹ Тумашев А. Р., Котенкова С. Н., Тумашева М. В. Экономическая теория в двух частях. Часть I. Введение в экономическую науку. Микроэкономика: учеб. пособие для студентов неэкономических специальностей. Казань: Казан. ун-т, 2011. С. 156.

4) **капитал в ценных бумагах**: акции, облигации, другие ценные бумаги (используются для получения дохода и инвестирования);

5) **информационный капитал**: базы данных, программное обеспечение, ноу-хау (обеспечивают информационную поддержку деятельности).

Таким образом, основные виды капитала – это человеческий, вещественный, денежный, капитал в ценных бумагах и информационный капитал. Каждый из этих видов играет важную роль в экономической деятельности.

Капитал бывает **собственный и заемный** и имеет свою цену на рынке – **процент**. Спрос на капитал зависит от его производительности и характеризуется обратной зависимостью от его стоимости, т. е. большой спрос на капитал предьявляется при условии, что он выдается под низкий процент. На величину спроса на капитал влияют разработка новых технологий и их внедрение в производство; поиск новых способов добычи ресурсов. Величина минимально приемлемой рентной оценки связана с необходимостью для капиталиста возместить затраты капитала на его износ через амортизацию и получить доход от обладания физическим капиталом, величина которого должна быть не меньшей, чем процентный доход от владения денежным капиталом. Спрос на капитал предьявляют фирмы и население. Фирмы – для того, чтобы использовать его для приобретения капитальных благ (оборудования, материалов) и получения прибыли. Потребители берут деньги займы для покупки потребительских благ. Фирмы и население предьявляют спрос на временно свободные денежные средства, которые можно потратить на материальные блага, а затем вернуть, отдав часть прибыли от их использования в будущем, поэтому спрос на капитал – спрос на заемные средства, а ссудный процент – цена заемных средств, уплачиваемая собственнику капитала за использование его средств в течение определенного периода. При снижении ставки процента фирмы и потребители увеличивают спрос на кредиты, поэтому кривая рыночного спроса на капитал имеет отрицательный наклон¹.

Капиталисты всегда сравнивают доход, который можно получить от вложения капитала в реальный сектор экономики, с дохо-

¹ Экономическая теория: учеб.-метод. комплекс / под общ. ред. Т. С. Силюк. Брест: БрГУ, 2016. С. 50.

дом, возможным от вложения денег в банки и покупки ценных государственных бумаг.

Сравнение уровня дохода на капитал с процентной ставкой является одним из способов выбора направления капиталовложений и обоснования эффективности инвестиционных проектов. Другой способ, имеющий большое значение и использующийся не только в сфере бизнеса, – это процедура дисконтирования, т. е. вычисление сегодняшнего аналога суммы, которая выплачивается через определенный срок при существующей норме процента. Формула дисконтирования имеет следующий вид:

$$V_p = V_t / (1 + r)^t,$$

где V_p – сегодняшняя стоимость будущей суммы денег;

V_t – будущая стоимость сегодняшней суммы денег;

t – количество лет;

r – ставка процента в десятичных дробях.

Развернутая формула дисконтирования записывается следующим образом:

$$V_p = V_1/(1+r) + V_2/(1+r)^2 + V_3/(1+r)^3 + \dots + V_t/(1+r)^t,$$

где $V_1, V_2, V_3 \dots V_t$ – это будущая стоимость сегодняшней суммы денег через один, два, три года и т. д.

Формула дисконтирования показывает, что чем ниже ставка процента (r) и меньше отрезок времени (t), тем выше дисконтированная величина будущих доходов.

Для иллюстрации процесса дисконтирования рассмотрим пример дисконтирования вложения капитала в 4 000 юаней на разные сроки с разной доходностью.

Имеются три инвестиционные возможности:

– вложить 4 000 юаней на два года, будущая стоимость 5 000 юаней, ставка 8 % годовых;

– вложить 4 000 юаней на три года, будущая стоимость 6 500 юаней, ставка 12 % годовых;

– вложить 4 000 юаней на пять лет, будущая стоимость 7 800 юаней, ставка 10 % годовых.

Рассчитаем текущую (дисконтированную) стоимость каждого варианта.

1. Вложение на два года, будущая стоимость 5 000 юаней, ставка 8 %: текущая стоимость = $5\,000 / (1 + 0,08)^2 = 4,273$ юаней.

2. Вложение на три года, будущая стоимость 6 500 юаней, ставка 12 %: текущая стоимость = $6\,500 / (1 + 0,12)^3 = 4,132$ юаней.

3. Вложение на пять лет, будущая стоимость 7 800 юаней, ставка 10 %: текущая стоимость = $7\,800 / (1 + 0,10)^5 = 4,564$ юаней.

Значит, при вложении 4 000 юаней:

– на два года с будущей стоимостью 5 000 юаней и ставкой 8 % – текущая стоимость 4,273 юаней;

– на три года с будущей стоимостью 6 500 юаней и ставкой 12 % – текущая стоимость 4,132 юаней;

– на пять лет с будущей стоимостью 7 800 юаней и ставкой 10 % – текущая стоимость 4,564 юаней.

Таким образом, наиболее выгодным вложением капитала будет в 4 000 юаней на пять лет, процентная ставка 10 % годовых.

Рынок природных ресурсов и рента. Владельцы природных ресурсов получают доходы в виде ренты. *Экономической рентой* называют выплаты владельцу фактора производства сверх и помимо тех, которые необходимы для того, чтобы предотвратить перевод фактора в другую сферу его использования. Иными словами, экономической рентой называют платежи владельцу фактора, превышающие его альтернативную ценность. Если какой-либо фактор не имеет альтернативных вариантов использования, его альтернативная ценность равна нулю, а все получаемые владельцем фактора доходы от его использования представляют экономическую ренту.

На рис. 6.5 линия SS^1 обозначает предложение земли; D_1 , D_2 , D_3 – это кривые спроса на землю; R_1 , R_2 , R_3 – величины земельной ренты.

В условиях фиксированного количества земли изменение земельной ренты не отражается на предложении земли. Нужно признать, что допущение совершенно неэластичного предложения земли носит довольно абстрактный характер, но если все земли включены в хозяйственный оборот, то это допущение вполне правомерно. Кроме того, рента как экономическая категория имеет смысл только в условиях фиксированного количества определенного природного ресурса.

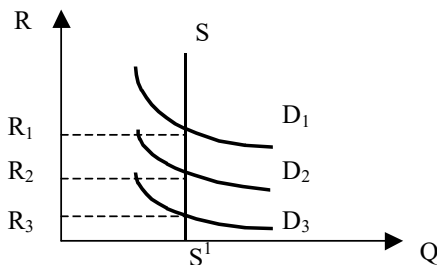


Рис. 6.5. Равновесие на рынке земельных ресурсов

Так как спрос на землю является решающим фактором в определении величины земельной ренты, необходимо рассмотреть структуру спроса и факторы, влияющие на его изменение. Спрос на землю включает два основных элемента: сельскохозяйственный и несельскохозяйственный:

$$D = D_1 + D_2,$$

где D – совокупный спрос;

D_1 – сельскохозяйственный спрос;

D_2 – несельскохозяйственный спрос.

Если на оси абсцисс отложить количество земли, а на оси ординат – цену земли, то кривая D_1 будет иметь отрицательный наклон (рис. 6.6). Это связано с тем, что по мере вовлечения земли в хозяйственный оборот происходит переход от лучших по плодородию земель к средним и даже худшим.

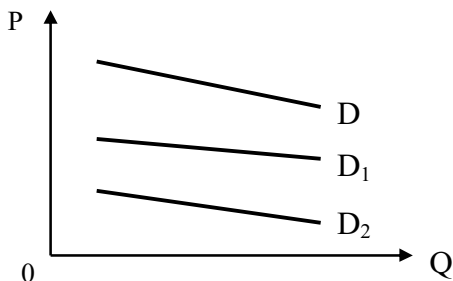


Рис. 6.6. График спроса на землю

Кривая несельскохозяйственного спроса также имеет отрицательный наклон, потому что связана с положением земельных участков.

Сельскохозяйственный спрос на землю как фактор производства зависит от спроса на продовольствие. Если спрос на продовольствие растет, то растет и спрос на землю, а если он падает, то соответственно спрос на землю уменьшается.

В отличие от сельскохозяйственного спроса на землю, несельскохозяйственный спрос характеризует довольно устойчивая тенденция к росту. Несельскохозяйственный спрос на землю имеет следующую структуру: спрос на землю для строительства жилья, объектов инфраструктуры; промышленный спрос; инфляционный спрос.

Таким образом, земельная рента – это доход собственника земли и других природных ресурсов, предложение которых строго ограничено. Первоначально проблема ренты возникла в земледелии и понятия «земельная рента» и «экономическая рента» совпадали (теперь не совпадают). Сейчас понятие «экономическая рента» шире понятия «земельная рента». Некоторые экономисты считают, что разновидностью ренты являются доходы людей, обладающих уникальными физическими и интеллектуальными способностями. Например, часть сверхвысоких доходов некоторых профессиональных спортсменов, звезд эстрады, фотомоделей представляет собой ренту, которую они получают за свои уникальные физические данные. Среди рабочих также есть выдающиеся мастера своего дела, обладающие «золотыми руками»; их доходы намного выше среднего заработка наемных работников, потому что в них присутствует элемент ренты. Земельная рента может быть абсолютной (чистой) и дифференциальной. Абсолютную ренту получают все собственники земли независимо от ее качества, даже владельцы худших земель, тогда как дифференциальную ренту – только владельцы средних и лучших по качеству земель.

Цена на землю определяется на основе капитализации ренты. Например, какой-то участок земли приносит ежегодную ренту (R). Какой может быть стоимость участка земли? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно определить альтернативную стоимость для собственника земли. Цена земли должна равняться сумме денег, положив которую в банк, бывший собственник земли получал бы аналогичный процент на вложенный капитал. Таким образом, цена

земли представляет собой дисконтированную стоимость будущей земельной ренты:

$$P = \sum \frac{R_i}{(1+r)^i}.$$

Цена земли – это бессрочное вложение капитала, поэтому если i стремится к бесконечности ($i \rightarrow \infty$), то:

$$P = \frac{R}{r},$$

где R – годовая рента;

r – рыночная ставка ссудного процента.

Если годовая рента – 800 долларов, а ставка ссудного процента – 5 % (0,05), то цена земли составит:

$$P = \frac{800}{0,05} = 16000.$$

В действительности рента представляет собой лишь часть суммы, которую арендатор платит земельному собственнику. Арендная плата включает, кроме ренты, амортизацию построек и сооружений (находящихся на земле), а также процент на вложенный капитал.

При заключении договоров на аренду земли и построек арендаторы стараются удлинить сроки договоров, а земельные собственники заинтересованы в более коротких сроках аренды. Анализ категорий цены земли и аренды земли становится актуальным в Российской Федерации, так как рыночные механизмы охватывают и сферу земельных отношений.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Как спрос и предложение на факторы производства влияют на их цены?
2. Как монополия на рынке труда или на рынке капитала может повлиять на ценообразование на факторы производства?
3. Каким образом закон убывающей отдачи влияет на предельный продукт?
4. Как можно использовать информацию о предельном продукте для принятия решений о найме работников?
5. Что такое эффект замещения? Какие примеры эффекта замещения можно привести?

6. Какие основные формы и системы оплаты труда существуют в современной экономике?

7. Что такое проблема экономического выбора и какие ее основные аспекты?

8. Что представляет собой рынок капитала и какие основные инструменты на нем обращаются?

9. Что представляет собой рынок природных ресурсов и каковы его особенности по сравнению с другими рынками?

10. Что такое экономическая рента и каковы ее виды на рынке природных ресурсов?

Тестовые задания

Вопрос 1. Издержки производства – это:

а) затраты предприятия на оплату труда работников;

б) все затраты предприятия на производство и реализацию продукции;

в) стоимость сырья и материалов, использованных в производстве;

г) расходы предприятия на оборудование и здания.

Вопрос 2. Какой из видов издержек растет с увеличением объема производства?

а) постоянные издержки;

б) переменные издержки;

в) средние издержки;

г) предельные издержки.

Вопрос 3. Рынок факторов производства – это рынок:

а) готовых товаров и услуг;

б) труда, капитала, земли и предпринимательских способностей;

в) промежуточных товаров;

г) монополистической конкуренции.

Вопрос 4. Что характеризует номинальная заработная плата?

а) размер заработной платы в денежном выражении;

б) покупательную способность заработной платы;

в) минимальный размер оплаты труда;

г) размер доходов сверх тарифной ставки.

Вопрос 5. Что происходит с ценой капитала (ставкой процента) при увеличении спроса на капитал при неизменном предложении?

а) ставка процента снижается;

б) ставка процента растет;

- в) ставка процента остается неизменной;
- г) невозможно однозначно предсказать изменение ставки процента.

Вопрос 6. Какую роль играет государство на рынке капитала?

- а) только регулирует предложение денег;
- б) только регулирует спрос на инвестиции;
- в) регулирует предложение денег и спрос на инвестиции;
- г) не участвует в регулировании рынка капитала.

Вопрос 7. Что характеризует процесс дисконтирования?

- а) определение реальной стоимости будущих денежных поступлений;
- б) определение номинальной стоимости будущих денежных поступлений;
- в) определение темпов инфляции;
- г) расчет прибыли от инвестиций.

Вопрос 8. Какова основная цель дисконтирования?

- а) учет риска при оценке будущих денежных потоков;
- б) расчет номинальной стоимости денежных средств;
- в) определение темпов инфляции;
- г) расчет прибыли от инвестиций.

Вопрос 9. Что является основным фактором, влияющим на коэффициент дисконтирования?

- а) уровень инфляции;
- б) ставка процента;
- в) текущий курс валюты;
- г) налоговая ставка.

Вопрос 10. Как изменяется стоимость будущих денежных потоков при увеличении ставки дисконтирования?

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) остается неизменной;
- г) зависит от других факторов.

Задачи

Задача 1. Перечислите основные виды экономических ресурсов (факторов производства) и объясните, какой вид дохода получает владелец каждого ресурса (например, заработная плата для труда, рента для земли). Приведите примеры доходов в агрохолдинге.

Задача 2. Дайте определение понятию «производный спрос» (derived demand) на факторы производства. Почему спрос на труд является производным, если спрос на продукцию фирмы увеличился на 15 %?

Задача 3. Объясните, почему предложения труда и капитала имеют разный наклон кривых (восходящий для капитала, но может быть обратный для труда при очень высоких зарплатах – например, от 1 000 руб/час). Изобразите графически эти кривые.

Задача 4. Предположим, на рынке труда произошло увеличение спроса на IT-специалистов из-за быстрого развития цифровизации. Допустим, функция спроса на IT-специалистов изменилась с $Ld_1 = 100 - 2W$ до $Ld_2 = 120 - 2W$, а функция предложения труда $Ls = 10 + 4W$. Рассчитайте, как это повлияет на равновесную заработную плату и занятость в данном секторе. Покажите графически сдвиг кривой спроса и новое равновесие. Сделайте вывод о влиянии на рынок труда.

Задача 5. Проанализируйте основные формы заработной платы (повременная, сдельная) и объясните, как они влияют на стимулы работников. Приведите пример: если повременная оплата составляет 500 руб/час, а сдельная – 100 руб. за единицу продукции, сколько продукции нужно произвести, чтобы заработок был одинаковым за 8 часов?

Задача 6. Объясните, что такое экономическая рента. Приведите пример ситуации, в которой возникает экономическая рента: например, уникальный земельный участок приносит доход 1 000 000 руб. в год, тогда как альтернативное его использование принесло бы только 200 000 руб. Рассчитайте экономическую ренту.

Задача 7. Сравните понятия номинального и реального дохода. Почему реальный доход является более точным показателем благосостояния? Если номинальная заработная плата увеличилась на 10 % за год, а инфляция за тот же период составила 7 %, каково изменение реальной заработной платы?

Задача 8. Представьте, что фирма нанимает труд. Предельный продукт труда (MPL) при найме десятого работника составляет 5 единиц продукции, а цена одной единицы продукции на рынке равна 100 у. е. Предельные издержки на найм одного работника (ставка заработной платы) составляют 400 у. е. Рассчитайте предельный доход от продукта ресурса (MRP). Выгодно ли фирме

нанимать десятого работника? Объясните, используя правило $MRP = MFC$.

Задача 9. Проанализируйте основные причины неравенства в распределении доходов в рыночной экономике. Какие факторы (например, уровень образования, владение капиталом, рискованные предпринимательские решения) вносят наибольший вклад в формирование этого неравенства, если верхние 10 % населения владеют 70 % национального богатства?

Задача 10. Обсудите различные подходы к измерению и регулированию неравенства доходов (например, коэффициент Джини, кривая Лоренца). Изобразите графически кривую Лоренца для условной страны, где 20 % населения получают 5 % общего дохода, 40 % – 15 %, 60 % – 30 %, 80 % – 55 %, а 100 % – 100 %. Оцените эффективность и потенциальные негативные последствия (например, снижение стимулов к труду) каждой из мер регулирования (например, прогрессивное налогообложение со ставкой до 45 %, социальные трансферты).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данного курса является формирование системного понимания фундаментальных экономических принципов, овладение ключевым методологическим аппаратом и развитие аналитических навыков, необходимых для адекватной интерпретации и прогнозирования экономических явлений.

В ходе подготовки пособия были детально рассмотрены предмет и метод экономической теории, акцентировано внимание на центральной проблеме ограниченности ресурсов и последующей необходимости выбора, порождающих концепцию альтернативных издержек. Углубление в основы рыночного хозяйства и его структуры позволило осмыслить характеристики рыночной системы, механизмы взаимодействия субъектов, а также роль спроса и предложения. Особое внимание было уделено сущности предпринимательской деятельности и ее форм как движущей силы инновационного развития. Анализ ценообразования в рыночной экономике раскрыл детерминанты формирования цен и их влияние на эффективность распределения ресурсов. Глубокое понимание факторов производства, издержек и прибыли предоставило инструментарий для анализа поведения фирмы, а исследование рынков ресурсов и доходов их владельцев позволило выявить принципы формирования различных видов доходов и факторы, влияющие на их распределение в национальном хозяйстве. Примененный комплексный педагогический подход, включающий теоретический материал, аналитические вопросы, структурированные задачи и тестовые задания, обеспечил усвоение категориального аппарата и развитие критического мышления.

Таким образом, экономическая грамотность трансформируется в операционную и стратегическую эффективность, позволяя сотрудникам правоохранительных органов не только реагировать на последствия, но и системно воздействовать на корни и механизмы преступности, повышая уровень общественной безопасности и стабильности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативные правовые акты и официальные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2025) // Справ.-правовая сист. «КонсультантПлюс». – URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 04.09.2025).

2. ОК 028-2012. Общероссийский классификатор организационно-правовых форм (утв. приказом Росстандарта от 16.10.2012 № 505-ст) (ред. от 14.03.2023) (вместе с «Пояснениями к позициям ОКОПФ») // Справ.-правовая сист. «КонсультантПлюс». – URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 04.09.2025).

Учебные, научные и иные издания

3. Аникина, Е. А. Экономическая теория : учеб. / Е. А. Аникина, Л. И. Гавриленко. – Томск : Изд-во Томского политех. ун-та, 2014. – 413 с.

4. Балашов, А. И. Экономика : учеб. / А. И. Балашов, С. А. Тертышный. – Москва : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 432 с. – ISBN 978-5-9776-0340-9.

5. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. – Москва : Акад. нар. хоз-ва, Дело, 1994. – 687 с. – ISBN 5-86461-151-4.

6. Гордиенко, В. В. Экономика : учеб. пособие / В. В. Гордиенко. – Волгоград : ВА МВД России, 2016. – 326 с. – ISBN 978-5-7899-0991-1.

7. Джевонс, У. Ст. Политическая экономия : монография / У. Ст. Джевонс ; пер. Р. Маркович. – Санкт-Петербург : Народная польза, 1905. – 121 с.

8. Долан, Э. Рынок: микроэкономическая модель : [пер. с англ.] / Э. Долан, Д. Линдсей. – Санкт-Петербург : Печатный двор, 1992. – 496 с. – ISBN 5-7062-0029-7.

9. Дятел, Е. П. Макроэкономика (основные понятия, взаимосвязи, графические модели) : учеб. пособие / Е. П. Дятел, Н. В. Голломолзина ; М-во образования и науки РФ ; Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2012 – 184 с.

10. Инфраструктура рынка : учеб. пособие / под ред. к. э. н., доцента кафедры экономики Д. С. Тагавердиевой. – Махачкала : ДГУНХ, 2016. – 128 с.

11. Костыря, Ю. С. Экономическая теория : учеб. / Ю. С. Костыря, О. Н. Владимирова, Н. А. Михайлова [и др.]. – Москва : Академия управления МВД России, 2023. – 252 с. – ISBN 978-5-907530-74-4.

12. Малых, Н. И. Статистика в 2 т. Т. 2. Социально-экономическая статистика : учеб. и практикум для академического бакалавриата / Н. И. Малых. – Москва : Юрайт, 2019. – 473 с. – ISBN 978-5-534-03185-0.

13. Сажина, М. А. Экономическая теория : учеб. для вузов / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Норма, 2007. – 672 с. – ISBN 978-5-468-00026-7.

14. Сидоров, В. А. Общая экономическая теория : учеб. для студентов высших учебных заведений / В. А. Сидоров, Е. Л. Кузнецова, А. В. Болик. – Майкоп : ЭЛИТ, 2017. – URL: <http://201824.selcdn.ru/elit-050/index.html> (дата обращения: 04.09.2025).

15. Тумашев, А. Р. Экономическая теория в двух частях. Часть I. Введение в экономическую науку. Микроэкономика : учеб. пособие для студентов неэкономических специальностей / А. Р. Тумашев, С. Н. Котенкова, М. В. Тумашева. – Казань : Казан. ун-т, 2011. – 204 с. – ISBN 978-5-98180-911-8.

16. Фишер, С. Экономика : учеб. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи ; пер. с англ. ; ред. Г. Г. Сапов. – Москва : Дело ЛТД, 2001. – 830 с. – ISBN 5-7749-0136-X.

17. Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне ; пер. с англ. 5-го изд. – Москва : Новости, 1991. – 704 с. – ISBN 5-7020-0470-1.

18. Шулимова, А. А. Макроэкономика : учеб. пособие / А. А. Шулимова. – Краснодар : КубГАУ, 2018. – 173 с. – ISBN 978-5-00097-600-5.

19. Экономика общественного сектора : учеб. для вузов / под ред. Л. И. Якобсона, М. Г. Колосницыной. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2014. – 558 с. – ISBN 978-5-9916-2581-4.

20. Экономика : учеб. / под ред. О. В. Фроловой. – 2-е изд. – Санкт-Петербург : Изд-во СПб. ун-та МВД России, 2022. – 344 с. – ISBN 978-5-91837-559-4.

21. Экономика : учеб. издание / под общ. ред. В. Я. Осташко. – Москва : Изд-во Ассоциации строительных вузов, 2008. – 296 с. – ISBN 978-5-93093-561-5.

22. Экономическая теория : учеб.-метод. комплекс / под общ. ред. Т. С. Силюк. – Брест : БрГУ, 2016. – 153 с. – ISBN 978-985-555-467-8.

23. Экономическая теория : учеб. / под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – Москва : ИНФРА-М, 2003. – 714 с. – ISBN 5-16-000300-2.

Научные статьи

24. Абалкин, Л. И. Перевод экономики на интенсивный путь развития / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1982. – № 2. – С. 3–13.

25. Будасова, В. А. Эволюция взглядов на проблему формирования издержек производства / В. А. Будасова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2011. – № 4. – С. 14–23.

26. Гордиенко, В. В. Базовые принципы построения модели государства с рыночной экономикой / В. В. Гордиенко, С. В. Крючков // Вестник Волгоградской академии МВД России. – 2013. – № 3 (26). – С. 150–153.

27. Гордиенко, В. В. Провалы рынка и их исправление государством / В. В. Гордиенко, Р. И. Могутин, Д. В. Кайргалиев // Успехи современной науки и образования. – 2017. – № 9. – С. 90–92.

28. Гордиенко, В. В. Роль государства в создании институтов, регулирующих рыночные отношения / В. В. Гордиенко, О. В. Зуева // Вестник Волгоградской академии МВД России. – 2014. – № 4 (31). – С. 179–184.

29. Гордиенко, В. В. Экономическая политика государства и теория общественного выбора / В. В. Гордиенко, Р. И. Могутин, Д. В. Кайргалиев // Евразийский юридический журнал. – 2018. – № 8 (123). – С. 375–377.

30. Григорьев, Л. М. Влияние шоков 2020–2023 годов на деловой цикл / Л. М. Григорьев // Современная мировая экономика. – 2023. – Т. 1, № 1. – URL: <https://doi.org/10.17323/2949-5776-2023-1-1-8-32> (дата обращения: 04.09.2025).

31. Джигеров, З. А. Система факторов экономического роста / З. А. Джигеров // Бизнес в законе. – 2011. – № 3. – С. 182–185.
32. Китинов, М. Б. Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо в приложении к процентным свопам на финансовом рынке / М. Б. Китинов // Вестник ГУУ. – 2023. – № 9. – С. 208–215.
33. Номоконов, П. И. Методы исследований экономических процессов и явлений / П. И. Номоконов, О. И. Шершнева // Тенденции развития науки и образования. – 2019. – № 50-5. – С. 25–29.

Сайты

34. Федеральная служба государственной статистики : офиц. сайт. – URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 04.09.2025).

Учебное издание

Гордиенко Вячеслав Владимирович
Кучерова Екатерина Петровна

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

Учебное пособие

Редактор *Е. О. Степаненко*
Компьютерная верстка *Н. А. Доненко*
Дизайн обложки *Н. А. Доненко*

Волгоградская академия МВД России.
400075, Волгоград, ул. Историческая, 130.

Редакционно-издательский отдел.
400005, Волгоград, ул. Коммунистическая, 36.

Подписано в печать 30.09.2025. Формат 60х84/16. Бумага офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Физ. печ. л. 7,25. Усл. печ. л. 6,74.
Тираж 100 экз. Заказ 48.

ОПиОП РИО ВА МВД России. 400005, Волгоград, ул. Коммунистическая, 36.