**Содержание.**

1.1. Дефицит государственного бюджета и его виды…………………………2

1.2. Валовой внутренний продукт (ВВП)………………………………………7

1.3 Совокупный спрос и факторы его определяющие………………………...9

1.4 Доход предприятия как экономическая категория………………………..12

1.5Социально-экономические последствия монополизма. Антимонопольная политика, ее цели и формы…………………………………………………….16

1.6. Понятие эластичности и ее виды………………………………………….19

Литература.

**1.1**. **Дефицит государственного бюджета** **и его виды.**

Центральное место в финансовой системе любого государства занимает государственный бюджет - самый крупный денежный фонд, который использует правительство для финансирования своей деятельности. За счет государственного бюджета содержатся армия, полиция, значительная часть здравоохранения, и, что самое главное, с его помощью государство оказывает воздействие на экономические процессы.

В силу своего особого положения государственный бюджет взаимодействует с другими звеньями финансовой системы, оказывая им при необходимости “помощь”. Она производится, как правило, путем передачи денежных средств из центрального государственного фонда муниципальным финансовым фондам, фондам государственных предприятий и специальным правительственным фондам.

Государственный бюджет состоит из двух взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга частей: доходной и расходной. Доходная часть показывает, откуда поступают денежные средства для финансирования деятельности государства, какие слои общества отчисляют на содержание государства больше всего из своих доходов. Расходная часть показывает, на какие цели направляются аккумулируемые государством средства.

В каждой стране структура бюджета имеет свои особенности. Она определяется экономическим потенциалом страны, масштабностью задач, решаемых государством на данном этапе развития, ролью государства в экономике, состоянием международных отношений и рядом других факторов.

Источниками государственного (центрального) бюджета являются: прямые и косвенные налоги. В доходах государства они составляют от 80 до 90%.Самыми крупными из них являются - подоходный налог, налог на прибыль корпораций и налог на добавленную стоимость; государственные займы. Осуществляются они с помощью выпуска и реализации государственных ценных бумаг (облигаций и казначейских векселей) . Их доля в государственном бюджете составляет от 10 до 20% эмиссия (выпуск) бумажных и кредитных денег. К этому источнику правительства прибегают в том случае, если располагаемыми доходами нельзя обеспечить финансирование производимых расходов, т.е. в условиях превышения расходов над доходами.

Каждое правительство в своей деятельности стремится к тому, чтобы доходная часть бюджета равнялась расходной. Соответствие их называется “балансом дохода”.

В реальной действительности расходная часть, как правило, превышает доходную. Такое состояние бюджета называется “бюджетным дефицитом”. Его возникновение обусловливается многими причинами, среди которых можно выделить следующие: спад общественного производства, завышенные расходы на реализации принятых социальных программ, возросшие затраты на оборону, рост теневого сектора экономики, рост предельных издержек общественного производства, массовый выпуск “пустых” денег. Особое значение из них имеют спад производства и рост теневого сектора экономики. Наличие этих причин приводит к уменьшению налоговой базы. В первом случае происходит сокращение производства, уменьшается получаемая прибыль, и, следовательно, уменьшаются поступления в бюджет. В результате план поступления в бюджет не выполняется. Во втором случае предприятия вообще перестают платить налоги. Ведь теневая экономика отличается от обычной (“легальной”) лишь тем, что фирмы и предприятия, действующие в ней, нигде не регистрируются и, следовательно, никаких налогов не платят. Государственные органы их не видят, они находятся в “тени”.

Сам по себе дефицит бюджета не может быть чем-то чрезвычайно негативным для развития экономики и динамики жизненного уровня населения. Даже самые экономически развитые страны, как правило, постоянно имеют дефицитный бюджет от 10 до 30%. Все зависит от причин его возникновения и направлений расходов государственных денежных средств. Если финансовые средства, составляющие превышение расходов над доходами, направляются на развитие экономики, используются для развития приоритетных отраслей, т.е. используются эффективно, то в будущем рост производства и прибыли в них с лихвой возместят произведенные затраты и общество в целом от такого дефицита только выиграет. Если же правительство не имеет четкой программы экономического развития, а превышение расходов над доходами допускает с целью латания “финансовых дыр”, субсидирования нерентабельного производства, то бюджетный дефицит неизбежно приведет к росту отрицательных моментов в развитии экономики, главным из которых является усиление инфляционных процессов.

В экономических системах с фиксированным количеством денег в обращении правительство располагает двумя традиционными способами покрытия дефицита бюджета - это государственные займы и ужесточения налогообложения. Но есть и третий способ, предусматривающий увеличение денежной массы в обращении, - это собственное производство денег, или “сеньораж” (печатанье денег).

Бюджетный дефицит, несомненно, относится к так называемым отрицательным экономическим категориям, типа инфляции, кризиса, безработицы, банкротства, которые, однако, являются неотъемлемыми элементами экономической системы. Более того, без них экономическая система утрачивает способность к самодвижению и поступательному развитию.

Следует отметить, что бездефицитность бюджета еще не означает “здоровья” экономики. Надо четко представлять себе, какие процессы протекают внутри самой финансовой системы, какие изменения воспроизводственного цикла отражает дефицит бюджета.

По видам возникновения бюджетный дефицит можно разделить на следующие категории:

* циклический
* структурный
* операционный
* первичный
* квазифискальный

Дефицит бюджета, возникающий в результате спада производства, называется **циклическим дефицитом**. Дефицит, возникающий в результате сознательно принимаемых правительством мер по увеличению государственных расходов и снижению налогов с целью предотвращения спада, называется структурным дефицитом. В первом случае дефицит, скорее, зло, поскольку он является результатом падения экономической активности и свидетельствует о недоиспользовании производственных возможностей общества. Структурный дефицит, если он является продуктом целенаправленной государственной политики по стабилизации экономики, может оказать существенную помощь в недопущении резких колебаний экономической конъюнктуры.

**Операционный дефицит** - общий дефицит государственного бюджета за вычетом инфляционной части процентных платежей по обслуживанию государственного долга.

Обслуживание задолженности (т.е. выплата процентов по ней и постепенное погашение основной суммы долга - его амортизация) является важной статьей государственных расходов.

Нередко объявленный в отчетах бюджетный дефицит завышается на основе преувеличения объема государственных расходов за счет инфляционных процентных выплат по долгу. При высоких темпах инфляции, когда различие в динамике номинальных и реальных процентных ставок весьма значительно, это завышение государственных расходов может оказаться достаточно существенным.

Возможны ситуации, когда номинальный официальный дефицит государственного бюджета и номинальный долг растут, а реальный дефицит и долг снижаются, что затрудняет оценку эффективности фискальной политики правительства. Поэтому при измерении бюджетного дефицита необходима поправка на инфляцию: реальный бюджетный дефицит представляет собой разность между номинальным дефицитом и величиной государственного долга на начало года, умноженной на темп инфляции.

**Первичный дефицит** (излишек) государственного бюджета - разность между величиной общего дефицита и всей суммой выплат по долгу. Наличие первичного дефицита является фактором увеличения долгового бремени.

**Квазифискальный** (квазибюджетный) дефицит - существующий наряду с измеряемым (официальным) скрытый дефицит государственного бюджета, обусловленный квазифискальной (квазибюджетной) деятельностью государства.

Квазифискальные операции включают, например, следующие: финансирование государственными предприятиями избыточной занятости в государственном секторе и выплата ими заработной платы по ставкам выше рыночных за счет банковских ссуд или путем накопления взаимной задолженности; накопление в коммерческих банках, отделившихся на начальных стадиях экономических реформ от Центрального Банка, большого портфеля недействующих ссуд - т.н. "плохих долгов" (просроченных долговых обязательств госпредприятий, льготных кредитов домашним хозяйствам, фирмам и т.д.). Эти кредиты, в конце концов, выплачиваются в основном за счет льготных кредитов Центрального Банка;

**1.2. Валовой внутренний продукт (ВВП)**

Валовой внутренний продукт (ВВП) - это один из важнейших показателей системы национальных счетов, который характеризует конечный результат производственной деятельности экономических единиц - резидентов и измеряет стоимость товаров и услуг, произведенных этими единицами для конечного использования.

ВВП является показателем произведенного продукта, который представляет собой стоимость произведенных конечных товаров и услуг. Это означает, что стоимость промежуточных товаров и услуг, использованных в процессе производства (таких, как сырье, материалы, топливо, энергия, семена, корма, услуги грузового транспорта, оптовой торговли, коммерческие и финансовые услуги и т. п.), не входит в ВВП. В противном случае, ВВП содержал бы повторный счет.

Кроме того, ВВП - это внутренний продукт, потому что он произведен резидентами. К резидентам относятся все экономические единицы (предприятия и домашние хозяйства) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие центр экономического интереса на экономической территории данной страны. Это означает, что они занимаются производственной деятельностью или проживают на экономической территории страны длительное время (не менее года). Экономическая территория страны - территория, административно управляемая правительством данной страны, в пределах которой лица, товары и деньги могут свободно перемещаться. В отличие от географической территории она не включает территориальные анклавы других стран (посольства, военные базы и т. п.), но включает такие анклавы данной страны, расположенные на территории других стран.

И, наконец, ВВП - это валовый продукт, потому что он исчисляется вычета потребления основного капитала. Потребление основного капитала представляет собой уменьшение стоимости основного капитала в течение отчетного периода в результате его физического и морального износа случайных повреждений, не носящих катастрофического характера.

Теоретически внутренний продукт должен определяться на чистой основе, т.е. за вычетом потребления основного капитала. Однако для определения потребления основного капитала в соответствии с принципами системы национальных счетов требуются специальные расчеты на основе данных о восстановительной стоимости основных фондов, сроке их службы и износе по видам основных фондов. Амортизация по данным бухгалтерского учета не подходит для этой цели. Не все страны производят такие расчеты, а те, которые производят, используют различные методы. Таким образом, данные о ВВП более доступны и сравнимы между странами, и поэтому показатель ВВП получил более широкое распространение, чем чистый внутренний продукт.

# Методы расчета ВВП

ВВП может быть исчислен следующими тремя методами:

* как сумма валовой добавленной стоимости (производственный метод);
* как сумма компонентов конечного использования (метод конечного использования);
* как сумма первичных доходов (распределительный метод).

При расчете производственным методом ВВП исчисляется путем суммирования валовой добавленной стоимости всех производственных единиц резидентов, сгруппированных по отраслям или секторам. Валовая добавленная стоимость — это разница между стоимостью произведенных товаров и оказанных услуг (выпуском) и стоимостью товаров и услуг, полностью потребленных в процессе производства (промежуточное потребление).

По методу конечного использования ВВП определяется как сумма следующих компонентов: расходы на конечное потребление товаров и услуг, валовое накопление, сальдо экспорта и импорта товаров и услуг.

При определении ВВП распределительным методом он включает следующие виды первичных доходов, выплаченных производственными единицами - резидентами: оплата труда наемных работников, чистые налоги на производство и импорт (налоги на производство и импорт минус субсидии на производство и импорт), валовая прибыль и валовые смешанные доходы.

Согласно кейнсианской модели развития экономики, ВВП в простейшем случае представляется в виде суммы 4-х основных компонент - это объем потребления (C, от Consumption), объем инвестиций (I, от Investments), правительственные расходы (S, от Goverment spending), и чистый экспорт, т.е. полный экспорт минус полный импорт (E-M, от Export - iMport):

GDP = C + I + S + (E - M)

В структуре потребления (C) обычно различаются 3 подкласса: потребление товаров длительного (более 3 лет) пользования (durable goods - автомобили, мебель и тп), краткосрочного (менее 3 лет) пользования (nondurable goods - одежда, еда, лекарства и т.д.) и услуг (services).

**1.3 Совокупный спрос и факторы его определяющие.**

Совокупный спрос (AD) - это связь между совокупным объемом выпуска, на который предъявлен спрос, и общим уровнем цен в экономике (рис. 1).

Рис. 1. Совокупный спрос



Кривая совокупного спроса показывает нам количество товаров и услуг (Y), которое потребители (домашние хозяйства, фирмы, государство, иностранцы) готовы приобрести при каждом возможном уровне цен (Р). Можно выделить ценовые и неценовые факторы АD. Ценовые факторы определяют движение по кривой, неценовые - ее сдвижку.

Отметим, что факторы, влияющие на кривую спроса на отдельный товар, не имеют смысла при рассмотрении совокупностей. На макроуровне совокупный спрос определяется следующими ценовыми факторами:

- эффект процентной ставки, смысл которой заключается в том, что при увеличении цены процентная ставка увеличивается, следовательно, величина инвестиций, согласно кривой инвестиционного спроса - уменьшается, отсюда, по основному макроэкономическому уравнению:

Y=C+I+G+X

При прочих равных условиях уменьшение инвестиций ведет к уменьшению ВНП (Y);

- эффект богатства или эффект реальных кассовых остатков. При росте цен население, имеющее финансовые активы, станет реально беднее и будет вынуждено сократить свои расходы;

- эффект импортных закупок. Суть этого эффекта в том, что изменение цен в одной стране приводит к изменениям объема экспорта при неизменных ценах за рубежом, что в свою очередь влияет на расходы населения внутри страны. Так, например, при росте цен на отечественные товары население станет больше покупать импортные товары, что приведет к уменьшению экспорта, с одной стороны, и сокращению покупок отечественных товаров - с другой;

- убывающий наклон кривой совокупного спроса можно объяснить через количественную теорию денег, которая выражается равенством:

М х V=Р х Y

где: М - количество денег,

V - скорость обращения денег,

Р - уровень цен,

Y - реальный объем производства.

Неценовые факторы сдвигают кривую совокупного спроса вправо или влево. Эти факторы не зависят от изменения уровня цен Р, но под их влиянием происходит изменение спроса, поэтому результатом будет сдвиг кривой AD вправо или влево (рис. 2-3).

Каковы причины сдвижки? Совокупный спрос можно отразить через основное макроэкономическое уравнение:

Y=C+I+G+Xn

Изменение любого из четырех компонентов при P приводит к изменению Y.

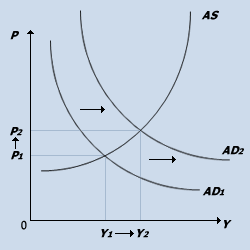


Рис. 2. Влияние неценовых факторов на совокупный спрос

Неценовые факторы совокупного спроса включают в себя:

1) изменения в потребительских расходах домашних хозяйств (С) - когда изменяются: благосостояние потребителей, ожидания потребителей, задолженность потребителей, налоги;

2) изменения в инвестиционных расходах (I) - когда изменяются: процентные ставки, ожидаемые прибыли от инвестиций, налоги с предприятий, технологии, избыточные мощности;

3) изменения в государственных расходах (G);

4) изменения в расходах на чистый объем экспорта (Xn): национальный доход в зарубежных странах, валютные курсы.

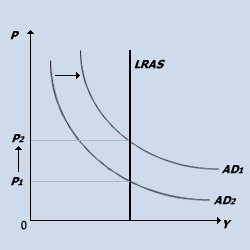
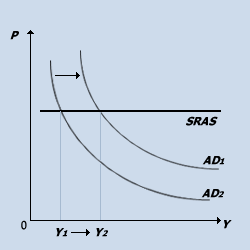


Рис. 4. Последствия роста спроса в краткосрочном периоде Рис.5. Последствия роста спроса в долгосрочном периоде

В краткосрочном периоде рост совокупного спроса приходит к увеличению выпуска и увеличению занятости, не оказывая влияния на уровень цен (рис. 4). Такое воздействие оказала в период кризиса 30-х годов государственная политика стимулирования совокупного спроса. Но если состояние экономики близко к состоянию полной занятости в долгосрочном периоде рост совокупного спроса вызовет не увеличение выпуска, так как возможности уже на пределе, а отразится на уровне цен, т.е. вызовет инфляцию (рис. 5).[1]

**1.4 Доход предприятия как экономическая категория**

Одной из центральных или опорных категорий системы хозяйствования рыночного типа выступает доход предпринимательской фирмы. Безусловно, у работодателя и работополучателя есть собственные экономические интересы, которые реализуются в особых формах: прибыль, процент и дивиденд на капитал, зарплата и т.д. Но первичное присвоение отражает, прежде всего, доход или денежная выручка от хозяйственных действий предпринимательской фирмы.

Доход – итог хозяйственной деятельности, основа социально-экономического благосостояния хозяйствующего субъекта. Доход – есть денежный эквивалент произведенной и реализованной продукции, первичная форма реализации собственности, экономической ответственности предпринимателя перед «экономической средой». Понятно – с учетом конечного результата, получившего общественное признание, через механизм рыночного спроса и предложения. Как раз доход отражает экономическую результативность предпринимательства, выражает отношения хозяйственного риска, материальную и экономическую ответственность предпринимателя за рациональное использование всех факторов производства. Отношения дохода выражают сложную структуру взаимосвязей по вертикали (предприниматель-государство) и горизонтали, в свою очередь предполагают наличие субординированной системы категорий: валовой, чистый, предпринимательский доход и т.п**.**

Валовой доход фирмы – это поток денежных поступлений за определенный период. Превалирующую часть такого дохода образует выручка от продажи товаров и услуг, поэтому в экономической теории выручку от продажи товаров и услуг рассматривают как валовой доход фирмы. В общественном секторе плановой экономики использовались категории чистого и хозрасчетного дохода. Чистый доход – это выручка за вычетом материальных затрат и затрат на заработную плату. Хозрасчетный доход состоит из заработной платы и прибыли.

Современные неоклассические теории, разработанные для развитой рыночной экономики, исходят из того, что, используя ресурсы на производство и реализацию продукции, предприниматель получит доход, который зависит от объема реализованной продукции и рыночных цен.

Валовой доход состоит из выручки от реализации продукции и внереализационных доходов – денежных средств, полученных от непроизводственных операций (проценты по вкладам; дивиденды; полученные пени, штрафы (за вычетом уплаченных); доходы от ценных бумаг, валютных операций и др.).

Важным является распределение дохода в соответствии с долей участия каждого ресурса при производстве и реализации услуг. В связи с этим образуются так называемые факторные доходы. Часть дохода фирма использует на издержки в виде выплаты заработной платы работникам, покрытия материальных затрат, амортизацию изношенного оборудования, выплат по налогам, процентов за кредит и другие цели. Разница между общей суммой валового дохода и издержками на производство и реализацию товаров и услуг носит название прибыли.

В свою очередь прибыль выступает в факторных формах. Прибыль, полученную за приложение капитала в производстве товаров и услуг, называют предпринимательским доходом. Предпринимательский доход – это часть дохода промышленника за минусом процента за взятый в ссуду капитал. Он включает, во-первых, нормальную прибыль – вознаграждение предпринимателю за удержание его в данной сфере деятельности (нормальная прибыль входит во внутренние издержки фирмы). Во-вторых, предпринимательский доход включает и доход сверх нормальной прибыли, то есть экономическую (чистую) прибыль.

Заработная плата есть форма дохода за приложение ресурса труда. Если труд и капитал применяются в производстве с использованием земли, доход принимает форму земельной ренты. Капитал, используемый в качестве ссудного фонда, приносит его владельцу доход в форме ссудного процента.

**Валовой, средний и предельный доход фирмы.**

В экономической теории различают общий, средний и предельный доход. *Общий (валовой) доход* TR есть общая сумма денежной выручки, полученная фирмой в результате реализации произведенной ею продукции. Он равен цене товара, умноженной на количество проданных единиц:

TR= P∙Q;

где Р – цена единицы товара;

Q – количество проданных единиц товара.

Как видим, величина общего дохода при прочих равных условиях зависит от объема выпуска и цен реализации.

*Средний доход* AR – это величина денежной выручки, приходящаяся на единицу реализованной продукции. Он определяется как частное от деления общего дохода на количество единиц реализованного блага:

AR= =  = Р.

Расчет среднего дохода обычно применяют при изменяющихся ценах в течение какого-то временного интервала или в тех случаях, когда ассортимент выпускаемой фирмой продукции состоит или множества товаров или услуг.

*Предельный доход* MR есть приращение общего дохода за счет выпуска и продажи дополнительной единицы продукции. Он может быть подсчитан для любого изменения объема выпуска продукции следующим образом:

MR = ,

где TR – прирост валового дохода в результате реализации дополнительной единицы продукции;

- прирост объема производства и реализации на единицу продукции.

В условиях совершенно конкурентного рынка, где на цену не влияет количество единиц продукции, выпускаемой фирмой, предельный доход будет равен цене единицы продукции (MP=P), так как , поэтому

MR=.

Поскольку фирма может продавать дополнительные единицы продукции по постоянной цене, кривая ее предельного дохода (MR) в условиях чистой конкуренции совпадает с кривой совершенно эластичного спроса (D). Кривая же валового дохода фирмы (TR) имеет вид восходящей линии, так как этот показатель увеличивается на постоянную величину с каждой дополнительной единицей продаж. [2]

**1.5Социально-экономические последствия монополизма. Антимонопольная политика, ее цели и формы**

Монопольная власть над ценами таит опасность завышения цен на продукцию монополий и занижение цен на сырье для монопольной фирмы. Монополия сохраняет определенный запас прочности, что тормозит слишком частые и глубокие положительные модификации в деятельности монополий, порождается тенденция к бюрократизации и Jf-неэффективности (когда фактические издержки при любом объеме производства выше средних совокупных издержек). В силу того что на монополистическом рынке Р > МС (как правило), имеет место неэффективность в распределении ресурсов. Деятельность монополий усиливает дифференциацию доходов, чревата социальными конфликтами. В силу всего перечисленного в развитых странах существует антимонопольное регулирование экономики.

Как известно, в странах Запада государство активно вмешивается в хозяйственную деятельность монополий и олигополии. Оно стремится не допустить чрезмерного влияния монополий и олигополии в экономике, разрабатывает антимонопольное (антитрестовское) законодательство. [3]

Антимонопольное законодательство направлено против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти. Антимонопольное законодательство может пониматься в узком и широком смысле слова. В первом случае оно направлено против чистых монополий и крупных олигополии, обладающих избыточной монопольной властью, а также на предотвращение «нечестных» действий, нарушающих общепринятые нормы делового общения. Широкая трактовка антимонопольного законодательства направлена против всех форм накопления монопольной власти (втом числе и мелкими фирмами), любых форм монопольного поведения.

Первые законы, запрещавшие монопольные соглашения, были приняты в Канаде (1889) и США (1890) — знаменитый закон Шермана, получивший широкую популярность как «хартия экономической свободы». Закон звучал очень грозно. Любые договоры или объединения, имеющие целью ограничивать свободу промысла, монополизировать какую-либо отрасль хозяйства, признавались незаконными. Создание монополий влекло штраф до 5 тыс. долл. (впоследствии он был повышен до 50 тыс. долл.) и тюремное заключение сроком до одного года. Такой же закон был принят в Австрии и Новой Зеландии. Закон Шермана впоследствии дополнялся (в 1914, 1939, 1950 гг.), он распространялся на новые виды деятельности и новые формы объединений и соглашений.

Закон Клейтона (1914) запретил соглашения об ограничении круга контрагентов, покупку или поглощение фирм, если это могло уничтожить конкуренцию, создание холдинговых компаний и другие соглашения. Запрещались горизонтальные слияния (объединения фирм одной отрасли). В 1914 г. была образована федеральная торговая комиссия, предназначенная для борьбы с «нечестными» методами конкурентной борьбы и антиконкурентными слияниями компаний.

В Западной Европе (Бельгия — 1935 г.; Нидерланды — 1935 г.; Дания — 1937 г.) были попытки законодательного контроля картельных соглашений. Здесь картели рассматривались как средство борьбы с «излишней конкуренцией», но законы были направлены на то, чтобы не допустить злоупотребление этой формой монополии.

Акт Келлера — Кефаувера (1950) дополнил Акт Клейтона запретом на слияние путем приобретения активов. Запрещались не только горизонтальные слияния, но и вертикальные (объединение компаний — последовательных участниц одного производственного процесса).

В Римском договоре, положившем начало Общему рынку, в статьях 85 и 86 также установлено запрещение монопольных соглашений.

Таким образом, все эти законы были направлены на обеспечение свободного рынка, добросовестной конкуренции, устанавливали контроль за разного рода соглашениями.

Однако немногие дела по обвинению в нарушении свободной конкуренции, рассмотренные, например, американскими судами, закончились наказанием нарушителей законов. Очень часто суды были на стороне монополий. Еще русский экономист И. Янжул обратил внимание в своей книге о синдикатах на процветание объединений которые по закону Шермана признаны незаконными уже через три года после принятия данного закона.

Современное антимонопольное регулирование со стороны государственных органов можно свести к трем группам мер:

**Первая группа мер** — административно-правовое воздействие в виде;

• запрета монополии в какой-либо отрасли хозяйства;

• роспуска существующих монополистических объединений;

• расчленения монополий на ряд самостоятельных производств.

**Вторая группа мер** — административно-экономическое воздействие, направленное на:

• преследование государством торговцев, осуществляющих ценовую дискриминацию (завышение цен, не обусловленное издержками производства);

• преследование торговцев, осуществляющих фальсификацию товаров путем использования рекламы;

• запрещение внеэкономического воздействия на контрагентов путем сговора с целью оказания совместного влияния на изменение рыночной ситуации.

**Третья группа мер** — экономическое воздействие, проводимое государством:

• использование разных приемов ведения налоговой политики, которые вынуждают монополию назначать цены на выпускаемую продукцию, близкие к условиям свободной конкуренции;

• поощрение выпуска товаров-субститутов, т.е. товаров-заменителей. Разнообразие товаров личного и производительного потребления снижает спрос на товары монопольного производства;

• расширение рынка за счет установления международных экономических связей и увеличения импорта; распространение научных и технологических знаний.

Современное процветание разного рода монополий, возникновение транснациональных корпораций свидетельствуют о том, что образование монополий — закономерный процесс, и объясняется это тем, что сама конкуренция — важный элемент рыночного механизма — порождает их, ибо каждый конкурент на рынке мечтает стать монополистом.

**1.6. Понятие эластичности и ее виды**

Спрос и предложение зависят от многих факторов. Их изменение влечет соответствующее изменение спроса и предложения. С этим и связано понятие эластичности.

Эластичность - мера реакции одной экономической переменной на изменение другой.

В экономической теории рассматривают эластичность спроса и предложения.

Эластичность спроса на товар- это процентное соотношение между изменением в цене или доходе и изменением спроса.

Эластичность спроса по цене.

Она показывает, в какой мере потребитель реагирует на изменение цен.

, где:



E(p)- эластичность спроса по цене;

d Qd (%)- процентное изменение спроса;

d P(%) - процентное изменение цены.

При измерении процентного изменения экономических величин обычный способ вычисления не применим, т. к. одинаковое количественное изменение в другом направлении дает иное процентное соотношение. Например, если величина спроса на товар составляла 10000 единиц, а затем уменьшилась на 2 500, то произошло изменение спроса на 25%. Однако увеличение спроса на данный товар с 7500 единиц до 10000 даст 33% увеличение спроса. Поэтому в экономической теории используют более универсальный метод, названный формулой средней точки Аллена. Тогда:

х 100% , где



Q2 и Q1- - конечный и начальный спрос;

, где



P2 и P1 - конечная и начальная цена.

Выделяют несколько видов эластичности спроса по цене в зависимости от величины коэффициента эластичности.

E > 1 - эластичный спрос (на товары роскоши);

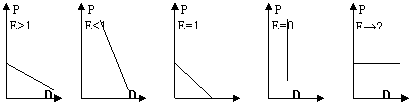
E < 1 - неэластичный спрос (на предметы первой необходимости);

E = 1- спрос с единичной эластичностью (зависит от индивидуального выбора);

E = 0 - совершенно неэластичный спрос (соль, медикаменты);

E - совершенно эластичный спрос (в условиях совершенного рынка).

На графике спрос разной степени эластичности можно представить следующим образом:



Литература.

1. <http://el.tfi.uz/ru/et/gl14.html>

2.Лемешевский И.М. Микроэкономикс: Экономическая теория ч. 2. - Мн.:ООО ФУ Аинформ, 2003

3. <http://stroy.nm.ru>