



Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачева»

Кафедра экономики

Светлана Владимировна Вик

МИКРОЭКОНОМИКА: КРАТКИЙ КУРС ЛЕКЦИЙ

Электронное учебное пособие

Кемерово 2015

© КузГТУ, 2015,
© С. В. Вик, 2015

ISBN 978-5-906805-62-1

[Вперед→](#)

УДК 330.101.542(075.8)(086.76)

Рецензент(ы) Федулова Е. А. – доктор экономических наук, профессор кафедры
финансы и кредит. Кемеровского государственного университета

Вик С. В. Микроэкономика: краткий курс лекций: электронное учебное пособие
[Электронный ресурс] для студентов технических специальностей / С. В. Вик; КузГТУ. – Кеме-
рово, 2015.

Содержит основные темы и проблемы микроэкономики в логически продуманной и обоснованной последовательности. Предназначено для студентов высших учебных заведений, обучающихся по неэкономическим специальностям и направлениям.

Текстовое (символьное) электронное издание

Минимальные систем- Частота процессора не менее 1,0 ГГц; ОЗУ 512 Мб; 20 Гб HDD; опе-
ные требования: рационная система Windows XP; CD-ROM 4-скоростной; ПО для
чтения файлов PDF-формата; SVGA-совместимая видеокарта;
мышь.

© КузГТУ, 2015,
© С. В. Вик, 2015

[Вперед→](#)

Сведения о программном обеспечении, которое использовано для создания электронного издания	MS Word
Сведения о технической подготовке материалов для электронного издания	Редактор З. М. Савина
Дата подписания к использованию/дата размещения на сайте	29.06.2015
Объем издания в единицах измерения объема носителя, занятого цифровой информацией (байт, Кб, Мб)	1,38 Мб
Продолжительность звуковых и видеофрагментов (вминутах)	–
Комплектация издания (количество носителей, наличие сопроводительной документации)	1 CD-диск, без сопроводительной документации
Наименование и контактные данные юридического лица, осуществившего запись на материальный носитель	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачева» 650000, Кемерово, ул. Весенняя, 28 Тел./факс: 8(3842) 58-35-84

[Вперед](#) →

Содержание

Тема 1. Экономическая теория: предмет, структура, функции.....	6
Вопрос 1. Зарождение, основные этапы и направления развития экономической теории.	6
Вопрос 2. Предмет экономической теории, цели и задачи.	20
Вопрос 3. Методы экономических исследований.	22
Тема 2. Общие экономические проблемы и понятия.....	25
Вопрос 1. Потребности общества, их виды. Экономические ресурсы и проблема эффективности их использования.	25
Вопрос 2. Экономический выбор. Границы производственных возможностей общества.	30
Вопрос 3. Экономические отношения и экономические интересы. Собственность как экономическая категория и ее виды.	33
Вопрос 4. Экономические системы, их типы и модели.	37
Тема 3. Рынок и условия его формирования.....	43
Вопрос 1. Основные формы организации общественного хозяйства: натуральная и товарная.	43
Вопрос 2. Товар и его свойства.	43
Вопрос 3. Возникновение, сущность и функции денег.	48
Вопрос 4. Рынок, его структура, функции, элементы механизма функционирования. Асимметрия информации. Конкуренция и ее роль в рыночной экономике.	51
Тема 4. Основы рыночного механизма.....	60
Вопрос 1. Спрос. Закон спроса. Неценовые детерминанты спроса.	60
Вопрос 2. Предложение. Закон предложения. Неценовые детерминанты предложения.	63
Вопрос 3. Взаимодействие спроса и предложения:.....	64
рыночное равновесие.	64

Вопрос 4. Теория эластичности спроса и предложения.....	67
Тема 5. Теория поведения потребителя и потребительское равновесие	71
Вопрос 1. Полезность блага и ценность_Общая и предельная полезность.....	71
Вопрос 2. Выбор потребителя. Кривые и карты безразличия.	75
Вопрос 3. Потребительский бюджет и бюджетная линия.	80
Вопрос 4. Равновесие потребителя и потребительская рента.....	81
Тема 6. Природа фирмы. Производственная функция и равновесие производителя.....	82
Вопрос 1. Фирма как экономический субъект.	82
Вопрос 2. Производство в краткосрочном и долгосрочном периодах. Эффект масштаба производства.	84
Тема 7. Издержки фирмы и показатели эффективности ее работы.....	90
Вопрос 1. Средства предприятия.....	90
Вопрос 2. Издержки предприятия, их виды и состав.	91
Вопрос 3. Характеристики издержек предприятий.	94
Вопрос 4. Валовая выручка и прибыль предприятия.	97
Тема 8. Типы рыночных структур.....	99
Вопрос 1. Чистая конкуренция и монополистическая конкуренция.	99
Вопрос 2. Монополия и её виды. Монопольная власть и ее показатели. Монополия.....	101
Вопрос 3. Олигополия и её основные черты.	104
Вопрос 4. Антимонопольное регулирование и его особенности в Российской Федерации.	107
Тема 9. Рынки факторов производства	109
Вопрос 1. Рынок труда и его особенности.	109
Вопрос 2. Рынок капитала и процент.	111
Вопрос 3. Рынок земли и земельная рента.....	113
Литература.....	114

Тема 1. Экономическая теория: предмет, структура, функции

[НАЗАД](#) - [СОДЕРЖАНИЕ](#) - [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 1. Зарождение, основные этапы и направления развития экономической теории

Экономическая теория зародилась и сформировалась в недрах философии, а затем отделилась от неё в рамках общего процесса дифференциации наук. В XIX веке экономическую теорию начинают преподавать в форме отдельных курсов на юридических факультетах университетов; в XX веке появляются особые экономические факультеты, специализированные экономические высшие и средние специальные учебные заведения, экономику начинают изучать в средних школах, лицеях, гимназиях, колледжах, формируется круг профессиональных экономистов.

Хотя экономическая наука возникла в глубокой древности, длительное время она не выделялась в самостоятельную дисциплину. Лишь где-то с XV столетия с началом формирования в Европе капиталистического хозяйства она стала обособляться как отдельная наука. Дело в том, что в основе капиталистического хозяйства лежат рыночные отношения, которые в то время начали интенсивно развиваться, разрушая феодальную обособленность, усложняя хозяйственные связи. Сложность экономических явлений потребовала развития экономической науки до уровня, на котором она могла бы понимать и объяснять эти явления, давать ответы на поставленные самой жизнью вопросы.

Основные школы и направления экономической теории

Меркантилисты

Первой научной школой экономической теории стал меркантилизм (от итальянского слова «мерканте» – торговец, купец). Зародившись в конце XV века, эта школа достигла расцвета в XVII столетии. Главная ее особенность заключается в ограничении объекта исследования сферой обмена. По существу, экономическая

деятельность сводилась к торговле, к торговой деятельности.

Меркантилизм был скорее системой экономической политики, чем политико-экономической теорией: меркантилисты не дали никакой цельной научной доктрины, разработав только теорию денежного обращения и торговли.

Меркантилисты жили в разное время и в разных странах (Г. Скаруффи, А. Серра – в Италии, А. Монкретьен – во Франции, У. Стаффорд, Т. Мен – в Англии, А. Ордын-Нащекин – в России). Их объединяют основные черты научного мировоззрения: богатство страны – золото и серебро (деньги), накопление богатства может быть достигнуто с помощью активной политики государства (политики протекционизма). Меркантилизм получил название доктрины торгового баланса. В соответствии с ней государство должно поощрять вывоз готовых изделий и ввоз дешевого сырья, посредническую торговлю, что должно приводить к накоплению денег в стране. Чем больше в стране денег, тем она богаче – таков вывод меркантилистов. Меркантилистская политика приводит к обнищанию населения и разорению страны, что особенно проявилось во Франции в эпоху царствования Людовика XIV.

Целью исследований меркантилистов (А. Серра, Т. Мен, С. Фортрей) были поиски источников буржуазного богатства, объектом наблюдений стала капиталистическая торговля, а предметом пристального внимания – движение денег и товаров между отдельными странами. Меркантилисты не были пассивными наблюдателями, они пытались активно воздействовать на экономическую жизнь с помощью абсолютистского государства.

В своем развитии меркантилизм прошел два этапа. Ранние меркантилисты, сторонники денежного баланса, выступали против вывоза золота и серебра из страны. Поздние меркантилисты, сторонники системы торгового баланса, допускали вывоз драгоценных металлов, если в целом в торговле достигается положительное сальдо.

Они выступали за промышленную переработку сырья и использование выгод транзитной торговли. Их взгляды уже отражают интересы не только купеческого, но и промышленного капитала.

Однако они не замечали всей глубины противоречивого развития капитализма и судили об этом процессе главным образом по внешнему его проявлению в сфере обращения. К тому же и это проявление они понимали односторонне. Литература меркантилизма носила главным образом эмпирический, практический характер.

Стратегия раннего меркантилизма

Богатство в стране создаётся с помощью административных мер:

1. запрет вывоза денег за рубеж;
2. ограничение ввоза товаров (ради экономики денег);
3. наращивание добычи полезных ископаемых – поэтому эта эпоха называлась эпохой монетаризма.

Стратегия позднего меркантилизма

Создание богатства в стране, создаётся с помощью торговли и экономических методов:

1. поощрение внешней торговли;
2. колониальная политика;
3. судоходство;
4. развитие производства экспортных товаров;
5. поддержание активного торгового, а не денежного баланса (т.е. экспорт должен быть больше чем импорт).

Физиократы

Как реакция на меркантилизм возникла следующая экономическая физиократическая система. Именно на то, что источником богатства является производство, обратила внимание школа экономической теории – школа физиократов (от греческих слов «физио» природа и «кратос» сила, власть), существовавшая в XVIII столетии и положившая начало классической политэкономии.

Термин «физиократия» употребляется в двойном смысле, а именно чаще все-

го в более узком значении известной экономической доктрины, реже – в более широком смысле целой теории общества, с социальными и политическими выводами.

Физиократы (Ф. Кенэ, А.Р. Жак Тюрго, Р. Кантильон, В. Гурнэ) перенесли анализ из сферы обращения (торговли) в производство. Кенэ и Кантильона называют подлинными отцами политической экономии.

Совершенно справедливо указав на производство как на источник богатства, физиократы вместе с тем ограничили производство сферой сельского хозяйства, отнеся все остальные сферы экономики к непроизводительным, то есть не создающим богатство. Ограниченность физиократов была обусловлена тем, что богатство они отождествляли с веществом природы: если оно увеличивается, значит, по их мнению, растет и богатство.

Идеи физиократов:

1. Источник богатства общества с/х производство.
2. Промышленность – это бесплодная сфера, лишь перерабатывая продукты природы и земледелия.

Классическая политическая экономия.

Физиократическую систему можно рассматривать как первый этап в развитии классической школы (классической политэкономии, по определению К. Маркса). Они дали первый анализ капитала, первый анализ общественного воспроизводства (Ф. Кенэ), первый анализ предпринимательства (Р. Кантильон). Ограниченность физиократических воззрений преодолел Адам Смит (1723–1790 гг.) – вершина классической школы.

Появление и развитие следующей школы – классической политической экономии, связанное с именами английских экономистов А. Смитом (1723–1790 гг.) и Д. Рикардо (1772.1823). Они позволили вывести производство как источник богатства за рамки сельского хозяйства. В этом им помогла трудовая теория стоимости. Согласно этой теории, богатство имеет вещественное воплощение и измеряется величиной стоимости, создаваемой трудом.

С середины XIX века развитие политической экономии пошло по двум направлениям: первое направление получило название политэкономии капитала (или буржуазной политэкономии), а второе политэкономии труда (или пролетарской политэкономии).

Первое направление политэкономии отошло от представления о труде как единственном источнике стоимости и богатства. Наряду с ним выделялась роль капитала и земли. Буржуазным это направление было названо потому, что оно отражало интересы буржуазии как собственника капитала и земли. В конце XIX века развитие данного направления привело к возникновению новой экономической дисциплины, получившей название «экономикс».

В 1776 году Смит опубликовал первый крупный систематический труд по политэкономии: «Исследование о природе и причинах богатства народов». Главным условием роста богатства является экономическая свобода. Принцип экономической свободы (экономического либерализма) образно сформулировал ранее Венсан де Гурнэ – пусть все идет как идет. Благодаря таланту и мудрости Смита этот принцип становится общепризнанным.

Другим крупным представителем классической школы был Давид Рикардо Ксенофонт (1772–1823 гг.). Свой главный труд «Начала политической экономии и налогового обложения» он опубликовал в 1817 году. Главная задача политической экономии, полагал Рикардо – определить законы, управляющие распределением продукта общества между классами на заработную плату, прибыль и ренту. Меновая ценность произведенных товаров пропорциональна труду, затраченному на их производство, включая и труд, необходимый для изготовления орудий и машин.

Вместе с тем Рикардо можно считать подлинным изобретателем техники экономической науки: метода абстракций, метода моделирования, предельного анализа, принципа сравнительных преимуществ (сравнительных издержек) при анализе внешней торговли.

Другой современник Рикардо, Сисмонди, последовательный сторонник трудовой теории ценности и первый исследователь кризисов, приходит к отрицанию экономического либерализма и к обоснованию этатизма.

Идеи классической рыночной школы

1. Источник богатства общества – любое производство.
2. Наилучшее условие для эффективного производства – свободная и конкурентная рыночная экономика без вмешательства в неё государства.

Марксистская политическая экономия

Другое направление политэкономии осталось на позициях трудовой теории стоимости. Поскольку ее развитие связано с работами К.Маркса (1818–1883 гг.), в первую очередь с его главным трудом «Капитал», то данное направление стало называться марксистской политэкономией.

Она отражала интересы рабочего класса, единственным источником существования которого является труд. Целью исследования Маркса является товар. Все товары есть продукты труда. Они обладают двумя свойствами: полезностью (потребительной ценностью), которая создается конкретным трудом, и ценностью (стоимостью), создающейся абстрактным трудом. Среди всех товаров капиталист находит на рынке один особый товар – рабочую силу. Только рабочая сила создает ценность (стоимость).

Марксистская политическая экономия – направление экономической мысли, в основе которого лежит теория прибавочной стоимости и принцип планомерного развития экономики. Основателем школы является Карл Маркс, работы которого получили развитие у последователей – Фридрих Энгельс, Карл Каутский, Роза Люксембург, Георгий Валентинович Плеханов, Владимир Ильич Ульянов.

Отдельные положения Маркса подвергли пересмотру «ревизионисты» – Эдуард Бернштейн, Жан Жорес, Михаил Иванович Туган-Барановский, Вернер Зомбарт. Попытки объединить марксизм с теорией предельной полезности, а также скорректировать вопросы экономической политики были предприняты австромарксистами Карлом Реннером (1870–1950), Максом Адлером (1873–1937), Отто Бауэром (1881–1938), Отто Нойратом (1882–1945), Эмилем Ледерером (1882–1939). В Советском Союзе марксизм являлся основой экономического образования и единственным легальным научным направлением.

Главные идеи марксизма

1. Капиталистическое производство не состоятельно.
2. Пролетариат должен взять власть в свои руки, чтобы уничтожить капитализм с его порочной частной собственностью, эксплуатациями и кризисами.
3. Построение социализма с государственной собственностью.

Маржинализм

Маржинализм (фр. *marginalisme*, от лат. *margo (marginis)* край) – направление в экономической науке, признающее принцип снижающейся предельной полезности фундаментальным элементом теории стоимости; возникло в 70-е годы XIX века в форме «маржинальной революции». Однако, осознание экономистами принципа полезности и ее предельного характера произошло значительно ранее XIX века. Анализ субъективного начала в экономической мысли был начат еще Аристотелем. Основателями школы (*The Revolutionaries*) являются К. Менгер, У. С. Джевонс и Л. Вальрас. Основными предшественниками данного направления (*Main Proto-Marginalists*) считаются французские ученые О. Курно и Ж. Дюпюи, а также немцы И. фон Тюнен и Г. Госсен. Дальнейшее развитие маржинализма протекало в рамках национальных школ: австрийской, лозаннской, английской, американской.

Маржиналистская революция и неоклассицизм.

Если Смит, Маркс и другие анализировали исключительно меновую ценность, то теперь полноправным объектом анализа становится потребительская ценность, полезность блага. Если ранее экономическая наука игнорировала субъекта рынка, его желания, его оценки благ, то теперь субъективно-психологический подход становится необходимым условием анализа рынка, экономики. Это позволило повысить практическую значимость экономической науки, особенно теории ценности хозяйственных благ.

Революцию в науке совершили три экономиста, которые, расходясь в методе науки, пришли независимо друг от друга к близким выводам: К. Менгер в Австрии, У. Джевонс в Англии, Л. Вальрас в Швейцарии. К. Менгер и его последователи (О. Бем-Баверк, Ф. Визер) центральной проблемой экономики становится проблема

эффективного распределения и использования ресурсов.

Субъективная теория ценности вытеснила концепцию трудовой ценности, признанную ошибочной.

С маржиналистской точки зрения не ценность труда (или затрат других ресурсов) определяет ценность продукта, а, напротив, ценность продукта определяет ценность затраченного труда.

У маржинализма были многочисленные предшественники: А. Курно, Й. Тюнен, Ж. Дюпюи, Г. Госсен и др. Однако только на определенном этапе развития науки и общества их идеи получают признание.

Огромный вклад в развитие экономической науки внес английский экономист Альфред Маршалл (1842–1924 гг.).

Маршалл построил модель ценообразования (крест Маршалла), имеющую не только теоретическую, но и практическую значимость. Широко используются в теории, введенные им понятия эластичности спроса по цене, квазиаренды (излишки покупателя и продавца), принципы возрастающей и убывающей отдачи. Опубликовав в 1890 году свою главную работу «Принципы экономики», он ввел новое название экономической науки. Позднее такая наука получила название «микроэкономика». К концу XIX века идеи Маршалла получают всеобщее признание. «Принципы экономики» становятся библией экономистов, как до этого такой библией были «Основы политической экономии» Дж. Ст. Милля. Однако уже в начале XX века возникает «бунт» против неоклассицизма.

Идеи неоклассицизма

1. Частнопредпринимательская рыночная система, способна к саморегулированию.
2. Государство лишь создаёт благоприятные условия для её функционирования.

Институционализм

На базе критики неоклассицизма возник институционализм. Классический

институционализм зародился в начале XX века в США, но корнями своими уходит в сложившиеся в прошлом веке в Германии новую историческую и социальную школы. Объект исследования институционалистов – институты: право, мораль, государство, обычаи, нравы и т.д. Его основоположником считается Торстейн Веблен . Представители институционализма считали, что поведение экономического человека формируется главным образом в рамках и под воздействием социальных групп и коллективов. Последователи институционализма стремились расширить рамки экономического анализа, привлекая подходы и методы смежных наук.

Понятие институционализма включает в себя два аспекта: «институты» – нормы, обычаи поведения в обществе, и «институты» – закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений. Институты – формы и границы деятельности людей. Они представляют собой политические организации, формы предпринимательства, системы кредитных учреждений. Это налоговое и финансовое законодательство, организация хозяйственного обеспечения и многое другое, связанное с хозяйственной практикой. Смысл институционального подхода состоит в том, чтобы не ограничиваться анализом экономических категорий, и процессов в чистом виде, а включить в анализ институты, учитывать внеэкономические факторы.

Отличия институционализма от других экономических школ

1. В отличие от маргиналистов, которые исследуют экономику «в чистом виде», отбрасывая социальную сторону, институционалисты, напротив исследуют экономику лишь как часть социальной системы.

2. С точки зрения классической политической экономии, экономика рассматривается как основа или «базис» для науки, культуры, политики, институционализм же считает эти понятия равноправными и взаимосвязанными.

3. Интересы общества первичны. Действия отдельно взятых субъектов в значительной мере предопределяются ситуацией в экономике в целом, а не наоборот. В частности, их цели и предпочтения формируются обществом. В маргинализме и классической политэкономии считается, что сначала возникают интересы индиви-

да, и они являются порождающими по отношению к интересам социума.

4. Отрицание «рационального человека», руководствующегося исключительно полезностью. По мнению институционалистов, действия индивида спрогнозировать невозможно из-за невозможности учесть все факторы (экономические и неэкономические), влияющие на поведение человека. Следует определить, какие именно факторы лежат в основе спроса. Помимо цен это может быть ожидание цены, стремление уберечь фирму от риска и т. п. На экономическую ситуацию влияют не только цены; наряду с ними действуют и должны быть приняты во внимание такие факторы как инфляция, безработица, кризисы, политическая нестабильность и т. п.

5. Цены не столь изменчивы, как об этом говорится в трудах классиков. Издержки, спрос, конъюнктура чрезвычайно подвижны, цены же консервативны. Несмотря на происходящие на рынке изменения цены зачастую не меняются.

6. С точки зрения институционалистов задача экономической науки не только в том, чтобы составить прогноз, понять систему взаимосвязей, но и дать рекомендации, обосновать рецепты соответствующих изменений в политике, поведении, общественном сознании.

Кейнсианство

Кейнсианство – макроэкономическое течение, сложившееся как реакция экономической теории на Великую депрессию в США. Английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883–1946 гг.) в опубликованной в 1936 году книге «Общая теория занятости, процента и денег». Именно эта работа вызвала появление нового направления в экономической теории – кейнсианства.

В экономической науке произошла своеобразная революция – кейнсианская. Вместе с кейнсианством возник макроанализ (анализ национальной экономики как целого). В 1950-е и 1960-е годы многие положения кейнсианства были поставлены под вопрос представителями неоклассической школы. Развитые теории последователей Кейнса называют неокейнсианство и посткейнсианство.

Кейнсианская революция

Мировой экономический кризис 1920–1930-х годов, Великая депрессия 1929–1933 гг. эмпирически доказали несостоятельность подходов неоклассиков и, вероятно, оказались главной «конкретно-исторической» причиной кейнсианской революции. Благодаря кейнсианской революции произошло обособление макроэкономики в самостоятельную дисциплину, в то время как модели классиков и неоклассиков не выделяли макроэкономические вопросы в качестве самостоятельного объекта рассмотрения. Она внесла фундаментальные изменения в экономическую теорию, осуществив принципиально новый анализ макроэкономических взаимосвязей. В результате удалось доказать необходимость активного вмешательства государства в макроэкономическое функционирование рыночного хозяйства. Такое вмешательство наилучшим образом осуществляется при проведении дискреционной (макроэкономической) политики – политики, которая претворяется в жизнь по усмотрению правительства в зависимости от состояния экономической конъюнктуры.

Суть кейнсианства

Рыночной экономике не свойственно равновесие, обеспечивающее полную занятость. Причина тому – склонность сберегать часть доходов, что приводит к тому, что совокупный спрос меньше совокупного предложения. Преодолеть склонность к сбережению невозможно. Поэтому государство должно регулировать экономику воздействием на совокупный спрос: увеличение денежной массы, снижение ставок процента (стимуляция инвестиционной деятельности). Недостаток спроса компенсируется за счёт общественных работ и бюджетного финансирования.

Кейнс выстраивал следующую цепочку: падение общего покупательского спроса вызывает сокращение производства товаров и услуг. Сокращение производства ведет к разорению мелких товаропроизводителей, к увольнениям наемных работников большими предприятиями, и крупномасштабной безработице. Безработица влечет снижение доходов населения, то есть покупателей. А это, в свою оче-

редь, форсирует дальнейшее падение покупательского спроса на товары и услуги. Возникает замкнутый круг, удерживающий экономику в состоянии хронической депрессии.

Кейнс предлагал следующий выход: если массовый потребитель не способен оживить совокупный спрос в масштабах национальной экономики, это должно сделать государство. Если государство предъявит (и оплатит) предприятиям некий крупный заказ, это приведет к дополнительному найму рабочей силы со стороны этих фирм. Получая заработную плату, бывшие безработные увеличат свои расходы на потребительские товары, и, соответственно, повысят совокупный экономический спрос. Это, в свою очередь, повлечет рост совокупного предложения товаров и услуг, и общее оздоровление экономики. При этом начальный государственный заказ, предъявленный предприятиям, может быть грандиозным и в той или иной степени даже малополезным.

Идеи Кейнса получили дальнейшее развитие в работах представителей посткейнсианства как «ортодоксальных» кейнсианцев (Д. Хикса, Э. Хансена, А. Лейонхуфвуда и др.), так и левых кейнсианцев (Дж. Робинсон, П. Сраффы и др.).

Кейнсианство ввело в научный оборот макроэкономические агрегатные (совокупные) величины, их количественные взаимосвязи. Тем самым оно дало импульс развитию новых разделов экономической науки, в частности эконометрики.

Идеи кейнсианства

1. Рынок не способен обеспечить социально – экономическую стабильность общества.
2. Государство должно активно регулировать экономику и социальную сферу.

Монетаризм

Монетаризм – макроэкономическая теория, одно из главных направлений неоклассической экономической мысли.

В 1950 году М. Фридмен возглавил проект в рамках Национального бюро экономических исследований по изучению денежного фактора в деловом цикле. В результате интенсивных эмпирических исследований в 1956 году выходит его знаменитая статья «Количественная теория денег: новая версия». В 1963 году им в соавторстве с А. Шварц была выпущена фундаментальная работа «Монетарная история Соединенных штатов, 1867–1960», которая оказала огромное влияние на дискуссию 1960-х годов об экономической политике.

В 1963 году выходит знаменитая работа Фридмена, написанная им в соавторстве с Д. Мейселменом «Относительная стабильность скорости денежного обращения и инвестиционный мультипликатор в Соединенных Штатах за 1897–1958 гг.», которая вызвала бурные дебаты монетаристов с кейнсианцами. Авторы статьи критиковали стабильность мультипликатора расходов в кейнсианских моделях.

Предположив, что на спрос на деньги аналогичен спросу на другие активы, Фридмен впервые применил теорию спроса на финансовые активы к деньгам.

Согласно монетаризму, спрос на деньги зависит от динамики ВВП, а функция спроса на деньги стабильна. При этом предложение денег нестабильно, так как оно зависит от непредсказуемых действий правительства. Монетаристы утверждают, что в долгосрочном периоде реальный ВВП прекратит свой рост, поэтому изменение предложения денег не будет оказывать на него никакого воздействия, повлияв лишь на уровень инфляции. Это принцип стал базовым для монетаристской экономической политики и получил название нейтральности денег.

Итоги

В ходе развития экономической теории ее предмет определялся по-разному. Меркантилисты считали ее предметом деятельность, связанную с внешней торговлей и притоком денег в страну. Классики политэкономии рассматривали ее как науку о богатстве. Представители исторической школы определяли как учение о повседневной деятельности людей. Марксисты, исследуя общественное производство, диалектику производительных сил и производственных отношений, пришли к выводу, что политическая экономия изучает законы, управляющие производством,

распределением, обменом и потреблением жизненных благ на различных ступенях развития человеческого общества, экономические закономерности этого развития. Маржиналисты и неоклассики связали эту деятельность с использованием редких (ограниченных) ресурсов в условиях рыночного хозяйства. Кейнсианцы добавили к этому необходимость изучения и формирования экономической политики государства; институционалисты обратили внимание на социальные аспекты этой политики. Тем самым экономическая теория позволяет выявить исторические особенности систем, понять закономерности развития мировой цивилизации.

В экономической науке существует много конкурирующих между собой направлений, однако основным делением признано деление на классическую и кейнсианскую школы. Адам Смит, основатель классической политической экономии, в первую очередь исследовал и подчеркивал значение концепции экономической стоимости и распределения богатства между классами – рабочими, капиталистами и землевладельцами.

Неоклассическая школа, в настоящее время доминирующая в западной экономической мысли, подчеркивает значение распределения ограниченных ресурсов между конкурирующими экономическими агентами. В свою очередь неоклассическая экономическая теория делится на две широких сферы исследований: микроэкономику и макроэкономику.

По сравнению с классическим подходом кейнсианское направление появилось не так давно. Книга, с которой оно начало свое существование, «Общая теория занятости, процента и денег» британского экономиста Джона Мейнарда Кейнса, появилась в 1936 г., 160 лет спустя после «Богатства народов» Адама Смита. В 1936 г. капиталистический мир страдал от Великой депрессии. С точки зрения Кейнса, классическая теория показала серьезное несоответствие реальным событиям, что вызвало необходимость создания новой макроэкономической теории.

Совокупность основных течений современной экономической мысли на Западе получило название мейнстрим (mainstream). Парадигма мейнстрима не отрицает важной роли экономических отношений, марксизма и политэкономии в целом, что в частности находит развитие в институциональной экономике, но вместе с тем

не считает экономические отношения центральным, а тем более единственным объектом исследования экономической науки.

Наиболее сильное научное течение на данный момент в мире – это неоклассика. Последние 10 лет ознаменовались расцветом Нового институционализма, но окончательной победы данной школы ещё не произошло.

Между школами существовала соревновательность, но также многие школы, существовавшее в одно время, не конкурировали между собой. Так как они занимались изучением различных аспектов экономики, поэтому они могли мирно сосуществовать одновременно.

[НАЗАД](#) - [СОДЕРЖАНИЕ](#) - [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 2. Предмет экономической теории, цели и задачи.

Впервые предмет экономической теории был сформулирован в 1615 году. Экономика как хозяйство является общим объектом исследования со стороны различных экономических наук. Но каждая экономическая наука имеет свой предмет исследования.

Экономика к своему предмету относит поведение людей в экономике, определяемое их неограниченными потребностями и ограниченными возможностями удовлетворения этих потребностей. Предметом экономика является поведение людей как субъектов рыночной экономики.

Предмет политической экономии носит более общий характер. Эта наука исходит из того, что для удовлетворения своих потребностей, люди должны заниматься производством необходимых благ, вступая в соответствующие отношения друг с другом – отношения по поводу производства необходимых благ.

Совокупность отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления и составляет предмет политической экономии. Причем эти отношения рассматриваются как объективные, подчиненные законам, не зависящим от воли и желания людей. Действие этих законов является предметом политэкономии.

Современная экономическая теория, отражая подходы и положения как экономики, так и политэкономии, своим предметом имеет экономические отношения, возникающие между людьми по поводу ограниченных благ и которые определяют их поведение как хозяйствующих субъектов при производстве, распределении, обмене и потреблении этих благ.

Под благом подразумевается все то, что удовлетворяет потребности людей, отвечает их целям и устремлениям.

Экономические блага совершают движение по такому кругу: производство – распределение – обмен – потребление.

Процесс производства несёт не одноразовый характер, а непрерывно возобновляемый. Непрерывный процесс, протекающий в постоянном повторении и обновлении потребляемых товаров, называется воспроизводством.

Под общественным воспроизводством понимается непрерывный постоянно возобновляющийся процесс производства. Речь идет прежде всего о непрерывном производстве общественного продукта как основы воспроизводства населения – носителя совокупной рабочей силы, совокупного капитала и земли как вещественных факторов производства.

Воспроизводство может быть простым, расширенным и зауженным.

Простое воспроизводство – это непрерывно повторяющийся процесс, при котором количество и качество создаваемого продукта и величина действующего капитала на определённом промежутке времени остаётся неизменным.

Расширенное воспроизводство – это процесс производства во всё более увеличивающихся размерах. Размеры производимого продукта и количество вкладываемого капитала в каждом последующем цикле возрастает.

Зауженное воспроизводство – это процесс, при котором вследствие каких либо экономических причин происходит снижение количества производимой продукции и соответственно снижается размер капитала и прибыли.

Вопрос 3. Методы экономических исследований

Каждая наука изучает свой предмет при помощи определенных методов. Экономическая теория, как и любая другая наука, обладает не только специфическим предметом, но и особым методом исследования. Метод это способ познания, раскрытия сущности изучаемого объекта.

Слово «метод» происходит от греческого *methodos*, что буквально означает «путь к чему-либо». Поэтому метод можно определить в самом широком смысле как деятельность, направленную на достижение какой-либо цели. Метод науки выступает как средство последующего познания. Общенаучные методы исследования включают метод научной абстракции, анализ; синтез; индукцию; дедукцию; единство исторического и логического; системно-функциональный анализ и др.

Методы изучения экономических явлений

Формальная логика как метод экономического исследования. Первым методом, который использовала экономическая наука, была формальная логика. Формальная логика – это изучение мысли со стороны ее структуры, формы. Основателем формальной логики считается Аристотель, открывший своеобразную форму умозаключения (силлогизм) и сформулировавший основные законы логики.

Термин «**логика**» («слово», «разум», «закономерность») появился позже у стоиков, и лишь в XVII в. в процессе создания диалектической логики эту традиционную логику стали вслед за И. Кантом называть формальной.

В экономической науке важен логический метод, предполагающий соблюдение определенной последовательности при изучении экономических явлений и процессов. В экономической теории логический метод сочетается с историческим.

Простейшей категорией формальной логики является понятие. Оно фиксирует мысль о предмете. **Суждение** – это мысль, в которой утверждается или отрицается что-либо о чем-либо. Формой взаимосвязи суждений выступает умозаключение. Умозаключение представляет собой прием мышления, посредством которого

из некоторого исходного знания получается выводное знание. Именно формальная логика разработала обширный набор методов и приемов познания. Важнейшие из них – это анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, аналогия, гипотеза, доказательство, определенные законы мышления.

Метод анализа и синтеза – анализ предполагает разделение рассматриваемого объекта или явления на отдельные части и определение свойств отдельного элемента. Анализ – изучение объекта по частям (анализ себестоимости, зарплаты). Синтез – изучение в целом (определение показателя себестоимости продукции как суммы всех затрат). Микроэкономика – изучает отдельные экономические единицы (отрасль, цена, фирма и т.д. Макроэкономика – изучает экономику страны в целом.

Метод наблюдения. Он предполагает слежение за происходящими явлениями, их регистрацию, систематизацию, выявление каких-то закономерностей. В экономической науке развитие данного метода привело к возникновению статистики и статистического метода, позволяющего изучать экономические явления и процессы, выражая их через количественные определенности и соотношения.

Однако одного наблюдения недостаточно, так как сущность обычно скрывается за внешними формами проявления. Вот почему экономическая наука широко использует метод абстракции. **Метод научных абстракций** – это особый мыслительный приём, позволяющий формулировать те или иные отвлечённые понятия – так называемые абстракции или категории (цена, деньги, рынок, товар). Метод научной абстракции – позволяет исключать из рассмотрения отдельные несущественные взаимоотношения между субъектами экономики. На основе абстрагирования строится категориальный аппарат науки. Особенностью экономической категории является то, что она отражает соответствующие экономические отношения. Абстрагирование, предполагающее абстрактное, или отвлеченное, мышление, отнюдь не означает уход от конкретной жизни. Абстрактное мышление в свою очередь предполагает использование методов индукции и дедукции.

Индукция с дедукцией. **Индукция** – это метод познания, основанный на умозаклчениях от частного (особенного) к общему; **дедукция** – метод, основанный на умозаклчениях от общего к частному (особенному).

Важную роль играет **сравнение** – метод, определяющий сходство или различие явлений и процессов. Он широко используется при систематизации и классификации Понятий сравнение готовит предпосылки для проведения аналогии. **Аналогия** – это метод познания, основанный на переносе одного или ряда свойств с известного явления на неизвестное. Аналогия – это частный случай индукции.

Постановка Проблемы – это четко сформулированный вопрос или комплекс вопросов, возникших в процессе познания. Постановка проблемы возможна до начала исследования, в ходе исследования и в ходе его завершения. Если проблемы сформулированы до начала исследования, такие, проблемы называют явными, если нет то неявными. Методы решения проблемы могут быть известны заранее, а могут быть найдены в процессе работы. На ограниченность формальной логики указывает и **апория** – утверждение, противоречащее практическому опыту. Постановка проблемы в форме парадокса способствует рождению гипотез. Гипотеза – это метод познания, заключающийся в выдвижении научно обоснованного предположения о возможных причинах или связях явлений и процессов. Гипотеза возникает тогда, когда появляются новые факторы, противоречащие старой теории. Гипотеза требует доказательства.

Под доказательством в формальной логике понимается обоснование истинности одной мысли с помощью других. Формальная логика предлагает универсальную структуру доказательства. Она состоит из тезиса, оснований доказательства (аргументов) и способа доказательства (демонстрации).

Особое значение для экономической теории имеет диалектический метод, указывающий на то, что в природе и обществе существует всеобщая связь явлений и процессов, все находится в развитии и изменении. Развитие идет от простого к сложному, от низшего к высшему. Диалектика – это наука о наиболее общих законах развития природы, общества и человеческого мышления. Она является целостным методом, органической системой категорий и законов. Основными принципами систематизации понятий стали принципы взаимосвязи и развития.

Диалектический метод лег в основу функционального метода, позволяюще-

го выявлять зависимости одних явлений от других. Причем эти зависимости могут иметь количественную определенность, что позволяет экономической теории использовать математический метод и метод моделирования. Метод математического моделирования – предполагает построение графических, формализованных моделей, которые в упрощенном виде характеризуют отдельные экономические явления или процессы.

Под моделями здесь понимаются искусственные аналоги изучаемых объектов. Такие модели могут быть в виде простых схем, графиков и в виде довольно сложных формул. Последними оперируют специалисты в области экономико-математического моделирования.

Метод системного подхода – рассматривает отдельное явление или процесс как систему, состоящую из определенного количества взаимосвязанных между собой элементов, которые взаимодействуют и показывают влияние на эффективность всей системы в целом.

Тема 2. Общие экономические проблемы и понятия

[НАЗАД](#) - [СОДЕРЖАНИЕ](#) - [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 1. Потребности общества, их виды. Экономические ресурсы и проблема эффективности их использования

Потребности общества, их виды

Экономическая наука исходит из того, что два фундаментальных факта образуют основу экономики. Первый факт – потребности общества. Второй – экономические ресурсы, представляющие собой средства, с помощью которых производятся материальные блага, ограничены или редки.

Экономическая наука прежде всего изучает экономические потребности и способы их удовлетворения. Под экономическими потребностями (economic needs) обычно понимается недостаток чего-либо необходимого для поддержания жизне-

деятельности и развития личности, фирмы и общества в целом. Экономические потребности можно рассматривать как внутренние мотивы, побуждающие к экономической деятельности.

Экономику в целом определять как систему удовлетворения потребностей людей.

Система потребностей включает следующие виды:

- 1) первичные (материальные);
- 2) вторичные (духовные, высшие);
- 3) индивидуальные (совместно удовлетворяемые);
- 4) физических лиц, предприятий, государства, народов;
- 5) абсолютные, соответствующие последним достижениям науки и техники;
- 6) действительные, соответствующие достигнутому уровню производства;
- 7) фактически удовлетворяемые;
- 8) разумные, по научно обоснованным нормам потребления.

С точки зрения экономики, потребности обладают важным свойством: с развитием общества происходит возрастание и постоянное изменение потребностей по их структуре, качеству и количеству. Все это находит отражение в действии закона возвышения потребностей. Закон возвышения потребностей гласит: по мере развития общества круг потребностей субъектов расширяется, их структура качественно изменяется в сторону увеличения доли интеллектуальных и социальных потребностей.

Задача всей экономической деятельности заключается в стремлении удовлетворить эти многообразные потребности.

Потребности общества действительно многообразны, их можно классифицировать на первичные и вторичные, индивидуальные (личные) и коллективные. Личные подразделяются на физиологические, социальные и духовные. Необходимость заниматься экономической деятельностью рождает производственные потребности. Рост личных потребностей предполагает и рост производственных потребностей. Удовлетворение потребностей происходит в процессе потребления.

Личное потребление обеспечивает удовлетворение личных потребностей, производственное – производственных.

Возрастание потребностей и их изменение создает побудительный мотив для создания благ, то есть предметов, предназначенных для удовлетворения потребностей людей. Таким образом, потребности, в конечном счете, удовлетворяются с помощью благ.

Экономические ресурсы и их ограниченность.

Эффективность использования ограниченных ресурсов

Для получения потребительских благ нужны – ресурсы.

Экономические ресурсы – все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства благ.

Все экономические ресурсы обладают одним свойством – ограниченным количеством, т. е. ресурсов, как правило, меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном уровне экономического развития.

Конечно, ограниченность ресурсов относительна. С развитием общества, как правило, она преодолевается. Однако на каждый данный момент времени ограниченность экономических ресурсов имеет место. Это означает, что одновременное и полное удовлетворение всех потребностей принципиально невозможно.

Следствием ограниченности ресурсов является стремление к наилучшему их использованию. В этой связи перед экономической наукой встает двойная задача – позитивная и нормативная.

Под ресурсами понимаются либо природные, либо произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг. В экономической науке принято выделять следующие виды ресурсов: земля, труд, капитал, предпринимательская способность.

Рассмотрим каждый вид ресурсов

Земля. Это понятие включает все природные ресурсы, используемые в про-

изводстве материальных благ: пахотные земли, леса, месторождения минералов, водные ресурсы и др. Эти ресурсы редки, ограничены.

Труд – это физические и умственные способности людей, применяемые в производстве частных и общественных благ. В каждый данный момент количество трудовых ресурсов и их квалификационный уровень являются фиксированными.

Капитал включает в себя все те производительные ресурсы, которые созданы людьми: инструменты, машины, инфраструктуру (производственные здания и сооружения), а также нематериальные вещи (компьютерные программы) и т. д.

Предпринимательские способности – присущие некоторым индивидам способности соединять факторы производства в единый процесс для создания необходимых товаров и услуг. Данный ресурс можно охарактеризовать через раскрытие функций предпринимателя. Предприниматель берет на себя инициативу соединения факторов производства, ответственность за принятие решений по ведению бизнеса, введению новых производственных технологий, методов управления и совершенно новых товаров и услуг, при этом рискуя. (Функции предпринимателя наиболее полно раскрыты в работе Йозефа Шумпетера «Теория экономического развития»).

В экономической науке ресурсы, которые свободно продаются и покупаются, а потому могут оптимально комбинироваться, называются факторами производства. От понятия «фактор» следует отличать понятие «ресурс». Ресурс – это потенциальный фактор производства. Следовательно, фактор производства – это ресурс, вовлеченный в процесс производства. Можно выделить три фактора производства: труд, земля и капитал. Предпринимательские способности неотчуждаемы, следовательно, не могут быть фактором производства. Все ресурсы ограничены, их меньше, чем необходимо для удовлетворения возрастающих потребностей при данном уровне развития общества. Наиболее дефицитный ресурс это предпринимательские способности. Далее по степени убывания следуют капитал, труд, земля.

Деление элементов экономики на личные и вещественные дает основание и факторы производства делить на два подобных вида. К личным факторам относится труд. К вещественным факторам относятся земля и капитал.

Кроме того, факторы производства выступают в двух формах: как естественные – земля и как общественные – труд и капитал.

Управляя экономикой, приходится выбирать оптимальные комбинации использования ресурсов, которые обеспечат удовлетворение наиболее предпочтительных потребностей, т. е. какие товары и услуги следует производить, а от каких придётся отказаться.

Когда стоит проблема выбора, то возникают три главных вопроса экономики:

- 1) Что производить?
- 2) Как производить?
- 3) Для кого производить?

Итальянский экономист *Вильфредо Парето* вывел закон: «Ресурсы можно снижать эффективно, а значит оптимально распределёнными при заданном уровне возможности, когда ни один участник рынка не сможет улучшить своего положения, не ухудшив тем самым положение других».

Таким образом, Парето – это такое состояние хозяйственной системы, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положения другого члена общества.

Если же существует возможность хотя бы для одного участника рынка улучшить своё положение, не нанеся ущерба другим, то такое распределение экономических благ не эффективно.

Только рынок способен обеспечить Парето-эффективность, так как оптимально распределяет ресурсы среди конкурентов.

Эффективность распределения ресурсов может осуществляться через механизм конкурентных цен. Ресурсы распределяются таким образом, что они оказываются в тех фирмах, которые могут эффективнее их использовать. Покупатели, соглашаясь оплачивать продукцию по более высокой цене, тем самым позволяют фирмам покупать ресурсы по более высокой цене, отвлекая их от иного, менее эффективного альтернативного использования. Таким образом, ресурсы распределя-

ются в соответствии со структурой общественных потребностей.

Эффективность использования ресурсов (производственная эффективность) состоит в стремлении фирм наилучшим образом использовать привлеченные ресурсы. Фирмы, хуже использующие ресурсы, не смогут возместить свои издержки по той цене, которая установилась на рынке, и будут вытеснены с данного рынка. Наоборот, фирмы, лучше использующие ресурсы, получают дополнительный доход (чистую прибыль) и смогут увеличить объем выпуска и, соответственно, прибыли.

НАЗАД - СОДЕРЖАНИЕ - ВПЕРЕД

Вопрос 2. Экономический выбор. Границы производственных возможностей общества

Множество экономических целей при ограниченности ресурсов ставят проблему экономического выбора – выбора наилучших альтернатив их использования, при котором достигалось бы максимальное удовлетворение потребностей в данный период времени.

Рациональность действий экономических субъектов предполагает, что экономические субъекты стремятся получить выгоду от своих действий, сопоставляют выгоды с затратами, необходимыми для их достижения. Такое сопоставление выгод и затрат при принятии экономических решений позволяет определить наиболее оптимальные в данных условиях действия данного экономического субъекта. Выгодами при этом являются получаемые данным экономическим субъектом блага, а затратами – блага, которых данный экономический субъект лишается, от получения которых он отказывается при данном действии. Таким образом, рациональность поведения экономического субъекта заключается в максимизации доходов от экономической деятельности.

Имеющиеся в обществе ресурсы определяют его производственный потенциал, или производственные возможности. Речь идет о возможностях превращения ресурсов в факторы производства необходимых обществу благ. Используя факторы произ-

водства, общество тем самым реализует свои производственные возможности.

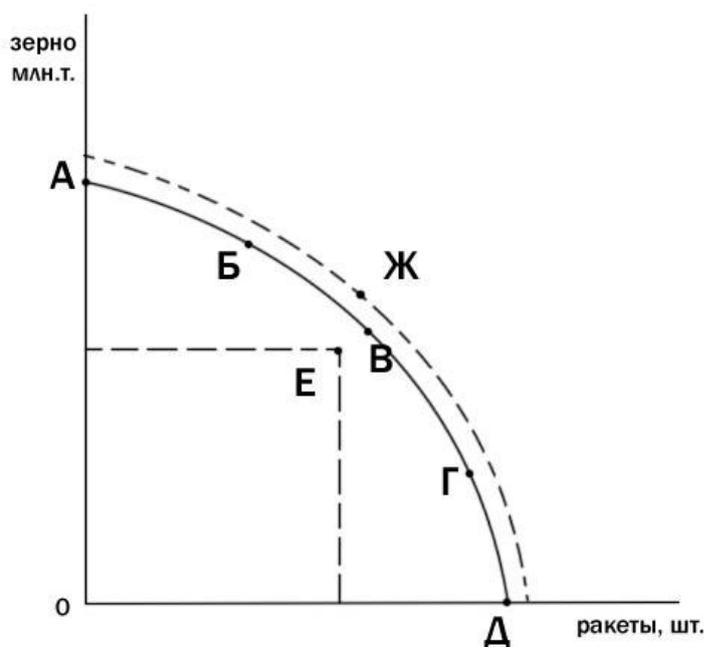
Любое общество стремится эффективно использовать ограниченные ресурсы, для того чтобы получить максимальное количество товаров и услуг. Чтобы добиться этой цели, общество должно полностью задействовать свои ресурсы. Проблема эффективности в распределении ресурсов рассматривается при помощи кривой производственных возможностей (кривая трансформации).

Производственные возможности общества – это максимальное количество товаров и услуг, которое может быть одновременно произведено за определённый период времени, при данных ресурсах и технологии.

Кривая производственных возможностей – кривая, отражающая возможные сочетания объемов производства различных видов продукции при полном использовании ресурсов страны или предприятия.

Кривая производственных возможностей обычно имеет выпуклую форму (вогнута к началу координат). ОСП и ОПП обозначают возможность альтернативного использования имеющихся в стране факторов производства. Если бы ресурсы были бы полностью взаимозаменяемы, вменённые издержки оставались бы постоянными, тогда линия была бы прямой. Кривая производственных возможностей показывает все возможные альтернативные варианты производства товаров при полном использовании ресурсов и данном уровне технологии и квалификации работников.

Необходимость обеспечения высокой эффективности общественного производства указывает на то, что важно не только как можно полнее использовать имеющиеся у общества производственные возможности, но и получить результат от их использования в виде более полного удовлетворения существующих в обществе



потребностей.

Кривая производственных возможностей может быть использована для характеристики структурных сдвигов между промышленностью и сельским хозяйством, общественными и частными благами, текущим и будущим потреблением.

Ограниченность благ и необходимость выбора альтернативного варианта означает, что рациональный потребитель, для того чтобы получить данное благо, должен отказаться от получения остальных благ, то есть он должен жертвовать другими ради обладания данным благом.

Издержки одного блага, выраженные в другом благом, которым пришлось пренебречь (пожертвовать), называются альтернативными издержками (opportunity costs), издержками неиспользованных возможностей или вмененными издержками.

Вмененные издержки – то количество благ, от производства которого обществу приходится отказаться или пожертвовать, чтобы произвести дополнительную единицу другого блага.

В XIX веке представитель австрийской школы политэкономии Ф.Визер сформулировал правило, известное как закон Визера (закон вмененных издержек): «Реальная стоимость какой-либо вещи есть неполученная полезность других вещей, которые могли быть произведены с помощью ресурсов, пошедших на производство данной вещи». Закон вменённых издержек означает, что по мере увеличения выпуска любого продукта вменённые издержки производства каждой новой его единицы растут.

Так же в экономике выделяют: дополнительные (предельные) издержки и дополнительные (предельные) выгоды.

Дополнительные (предельные) выгоды должны быть не меньше дополнительных (предельных) издержек:

$MB > MC$, где MB (marginal benefit) – предельные выгоды, MC (marginal cost) – предельные издержки.

Вывод:

В условиях ограниченности ресурсов проблема экономического выбора неустранима, однако в различных экономических системах она решается по-разному. В традиционном обществе выбор зависит от традиций и обычаев, в командной экономике – от воли правящей элиты, в рыночном хозяйстве – от рыночной конъюнктуры.

[НАЗАД](#) - [СОДЕРЖАНИЕ](#) - [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 3. Экономические отношения и экономические интересы. **Собственность как экономическая категория и ее виды**

Экономические отношения в общественном хозяйстве.

Нами рассмотрены факторы производства как важнейшие элементы экономики. Сейчас необходимо обратить внимание на возникающие между этими элементами связи, благодаря которым обеспечивается системное единство и функционирование экономики как общественного хозяйства.

Экономика относится к разряду очень сложных систем. Вот почему ее характеризует наличие разнообразных связей и отношений.

Экономические отношения – определенные связи и отношения, в которые независимо от воли и сознания вступают люди в процессе общественного производства.

Особенность экономических отношений заключается в том, что они возникают между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ.

Экономические отношения, в свою очередь, имеют две формы: социально-экономическую и организационно-экономическую.

Социально-экономические отношения возникают между людьми как представителями определенных классов и социальных групп.

Организационно-экономические отношения возникают между людьми как функциональными субъектами процессов производства, распределения, обмена и потребления. Они определяют конкретные способы осуществления хозяйственной деятельности людей, их место и поведение в функциональной структуре экономики.

С учетом особенностей фаз общественного воспроизводства экономические отношения можно подразделить на отношения производства, или производственные отношения, отношения распределения, обмена и потребления.

Производственные отношения возникают в процессе производства по поводу использования факторов производства и создания необходимых обществу благ.

Отношения распределения возникают как в процессе распределения экономических ресурсов, превращаемых в факторы производства, так и в процессе распределения произведенных с помощью данных факторов благ.

Отношения обмена возникают между людьми как по поводу результатов производства, так и в процессе самого производства.

Отношения потребления возникают в процессе потребления произведенных благ. Правда, если это блага производственного назначения, то их потребление означает процесс производства, а отношения предстают как производственные. Поэтому в полном смысле отношения потребления возникают по поводу благ потребительского назначения.

Отношения производства, распределения, обмена и потребления тесно связаны друг с другом, взаимно обуславливают друг друга, образуя системное единство.

Возникновение новых потребностей предполагает новый процесс производства и возобновление всей совокупности экономических отношений. Таким образом, процесс общественного воспроизводства включает в и непрерывное возобновление экономических отношений.

Экономические отношения возникают между людьми под воздействием экономических интересов.

Экономические интересы – побудительные мотивы действий экономических субъектов.

Экономический интерес это осознанная потребность человека, группы лиц,

общества в целом в экономических благах.

Требую удовлетворения, потребности порождают экономический интерес. Под воздействием экономических интересов люди вступают друг с другом в экономические отношения.

Таким образом, возникает целая цепь связей между потребностями и их удовлетворением: потребность их осознание – экономический интерес – экономические отношения (отношения производства, распределения и обмена) – удовлетворение потребности (отношения потребления). Из этой цепочки видно, что экономические интересы создают побудительные мотивы к экономической деятельности, выступая в виде движущей силы всей экономической системы.

Выделяются три основных вида экономических интересов: личные, групповые, или коллективные, и общественные. В том числе личные и групповые интересы могут быть классовые.

Для экономики, как функциональной системы, важное значение имеет совпадение всех видов интересов, когда личный интерес является частью группового, а групповой, в том числе классовый, частью общественного интереса. Несовпадение интересов ведет к неэффективному функционированию экономики и в конечном счете к ее расстройству.

Собственность и ее место в системе экономических отношений

В самом общем виде собственность характеризует отношение человека к вещи как к своей или чужой. Это отношение в современных обществах закреплено законом, поэтому вопросами собственности занимаются не только экономисты, но и юристы.

Собственность – отношение между субъектом с одной стороны и объектами с другой стороны, заключающиеся в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, отсоединении, характеризующих принадлежность объекта к какому-либо субъекту.

Юридическая сущность собственности отражает определённые права соб-

ственника на объект, гарантирующие ему возможность владеть, распоряжаться или пользоваться этим объектом по своему усмотрению.

Право собственности – право контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и доходы.

Виды собственников:

1. Физическое лицо – это гражданин, как субъект гражданских имущественных и не имущественных прав и обязанностей.

2. Юридическое лицо – это организация, предприятие или учреждение, являющееся субъектом, носителем гражданских прав и обязанностей, вступающая в хозяйственные связи от своего имени, как самостоятельная целостная единица.

3. Государство и муниципальные образования – это органы местного самоуправления.

С экономической точки зрения, собственность представляет собой не просто отношение людей к вещам, а отношение между людьми по поводу вещей, благодаря которым конкретные люди относятся к конкретным вещам как к своим или чужим.

Собственность в экономическом смысле – это взаимосвязи между людьми, по поводу присвоения благ и услуг.

Тем самым отношения собственности порождают целый ряд прав, которыми обладают собственники, особое значение имеют права владения, пользования, распоряжения и присвоения.

Владение – непосредственное присвоение.

Распоряжение – частичное присвоение.

Пользование – использование присвоенного.

Характер использования собственности во многом зависит от ее типа, вида и организационно-правовой формы.

Вопрос 4. Экономические системы, их типы и модели.

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

В экономической литературе можно встретить разнообразные названия общественных хозяйств: «рыночная экономика», «командная экономика», «экономика индустриального общества», «капиталистическая экономика», «социалистическая экономика» и т. д. Для того чтобы разобраться в этом многообразии названий, необходимо знать критерии, которые заложены в их основу.

Критерий это признак, на основе которого рассматриваемый объект относится к соответствующему типу, виду или классу объектов, то есть классифицируется.

Начнем с такого критерия, как уровень производительных сил общества. С его помощью можно выделить три типа общественных хозяйств: хозяйства доиндустриального, индустриального и постиндустриального общества.

Хозяйство доиндустриального общества характеризуется сравнительно невысоким уровнем развития производительных сил. Производство основано на преимущественном использовании естественных производительных сил, так что главным фактором производства является земля. Общественные производительные силы включают ручной труд и капитал в виде несложных орудий труда. История свидетельствует, что такой тип экономики существовал во всех странах до XVIII века.

Хозяйство индустриального типа характеризуется довольно высоким уровнем развития общественных производительных сил. Производство основано на механизированном труде, предполагающем использование машин. Соответственно, капитал является главным фактором производства. В экономике преобладает вторичное производство, особенно развито машиностроение. Зависимость экономики

от природы ослаблена и даже возникает угроза самой природе в результате крупномасштабного воздействия на нее со стороны экономики.

Хозяйство постиндустриального общества характеризуется дальнейшим подъемом общественных производительных сил. В основе такого подъема лежит возрастание роли труда как главного фактора производства. Причем это преимущественно интеллектуальный труд, связанный с переработкой и использованием большого объема информации. Высокая степень механизации и автоматизации труда первичной и вторичной сферах производства обуславливает то, что значительная часть людей занята в третичном секторе – в производстве услуг. Переход к постиндустриальному обществу в настоящее время происходит в наиболее развитых странах. Остальные страны находятся на уровне индустриального и даже доиндустриального развития.

Использование в качестве критерия классификации системы социально-экономических отношений как общественной формы производительных сил позволяет выделять пять социально-экономических форм общественных хозяйств: первобытно-общинное, рабовладельческое, феодальное, капиталистическое и социалистическое.

В центре системы экономических отношений первобытно-общинного хозяйства лежит общественная (общинная) собственность на факторы производства, прежде всего на землю. Она определяет непосредственно-общественный характер производства, то есть производство непосредственно ради удовлетворения потребностей членов общины на основе общинной кооперации труда с последующим уравнительным распределением его результатов с учетом половозрастных особенностей членов общины и соответствующим равенством в потреблении.

Рабовладельческое хозяйство основано на частной собственности на факторы производства, в том числе на людей с их способностью к труду. Деление общества на два класса (рабов и рабовладельцев) отражает особенности труда представителей этих классов: рабы занимаются грубым физическим трудом, а рабовладельцы умственным, интеллектуальным трудом, связанным с политикой, наукой, искусством. Производство в рабовладельческих хозяйствах носит частный характер и

существует ради удовлетворения потребностей рабовладельцев. Труд рабов основывается на внеэкономическом принуждении, и его результаты полностью присваиваются рабовладельцами. Часть произведенных благ используется для удовлетворения самых необходимых физических потребностей рабов, тем самым обеспечивая воспроизводство их рабочей силы. Распределение, таким образом, характеризуется глубоким неравенством. При этом объектом потребления рабовладельцев становятся предметы роскоши.

Феодальное хозяйство основано на частной собственности на землю как главный фактор производства. В качестве ее собственников выступают феодалы, тогда как крестьяне как собственники труда и капитала ее лишены и, соответственно, не могут заниматься сельскохозяйственным производством без допуска к земле феодала. Такой допуск осуществляется в форме внеэкономического прикрепления крестьян к земле.

Феодал как собственник земли обладает правами распоряжения ею и присвоения созданного на ней продукта. Распределение продукта оказывается неравномерным. значительную его часть феодал присваивает себе, остальное достается крестьянину и его семье в объеме, необходимом для воспроизводства его рабочей силы.

Капиталистическое хозяйство основано на частной собственности на капитал как главный фактор производства и его сосредоточении в руках сравнительно немногочисленного класса капиталистов. Более многочисленный класс рабочих лишен собственных средств производства и средств существования, что вызывает экономическую необходимость идти в наем к владельцам капитала. Производство носит частный характер, осуществляется ради прибыли, и его результаты присваиваются капиталистами. Рабочие получают часть произведенного ими в виде заработной платы, необходимой им для воспроизводства их рабочей силы.

Тем самым сохраняется значительное неравенство в распределении и потреблении производимых благ.

Социалистическое хозяйство основано на общественной собственности, а вещественные факторы производства (капитал и землю) и личной собственности

на рабочую силу. Производство носит непосредственно общественный характер, имеет социальную направленность и организуется в целях наиболее полного удовлетворения потребностей всех членов общества. Общественная собственность на вещественные факторы производства предполагает всеобщность труда и распределение производимых благ в соответствии с его затратами. Поскольку труд представляется как основной источник средств существования, он становится обязательным для всех. Всеобщность труда, таким образом, предполагает обязательность труда. Различие затрат труда у разных людей предполагает различия в распределении, но эти различия не столь существенны, поэтому нет значительных различий и в потреблении производимых благ.

Учет хозяйственного механизма в качестве критерия классификации общественных хозяйств позволяет выделить четыре их вида: традиционное, командное, рыночное и смешанное.

1) **Традиционная**, присутствует в странах с натуральным хозяйством и распределением дохода не в соответствии с трудом, а по национальным традициям или обычаям.

К такому типу хозяйств можно отнести в первую очередь первобытную общину. Однако, по ряду признаков к нему также относятся хозяйства рабовладельцев и феодалов. Для них как традиционных хозяйств характерна замкнутость и самообеспеченность.

2) **Централизованная (административно-командная)**, суть которой в государственном монополизме. В командном хозяйстве центральное место в хозяйственном механизме занимают государственные органы директивного планирования и управления. Обычно к командному относят социалистическое хозяйство, но оно может складываться и в других социально-экономических системах в условиях чрезвычайных обстоятельств, главным образом в периоды войн или подготовки к ним.

Основные черты централизованной системы:

- господство государственной собственности;

- диктатура государственного плана;
- административные методы управления;
- финансовая диктатура.

Плюсы:

- стабильная экономика;
- меньшее неравенство в обществе;
- нет проблем с трудоустройством;
- более стабильные цены.

Минусы:

- нет стимула к труду;
- всеобщие дефициты и неэффективность экономики;
- диктат производителей над потребителями;
- безынициативность людей и неудовлетворенная работа государственной собственности.

3) **Рыночная экономика** – это система, основанная на прямых связях между покупателями и продавцами. Рыночная экономика характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, она опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства. В рыночном хозяйстве хозяйственный механизм оказывается тождественным рынку. Основу рыночной экономики составляет частная собственность. Она является гарантией соблюдения добровольно заключенных контрактов и невмешательства третьих лиц. Экономическая свобода – фундамент и составная часть свобод гражданского общества.

Такой хозяйственный механизм делает рыночную экономику самоорганизующейся системой, способной, в отличие от традиционной и командных хозяйств, функционировать без внешнего воздействия со стороны надстроечных структур. Классическая рыночная экономика исходит из ограниченной роли государственного вмешательства в экономику. Правительство необходимо лишь как орган, опре-

деляющий правила рыночной игры и следящий за выполнением этих правил.

Характерные черты:

- частная собственность на ресурсы и средства производства;
- саморегулирование экономики рыночными факторами;
- свобода выбора экономических партнёров;
- минимум вмешательства государства в экономику.

Плюсы:

- стимулирует выгодную предприимчивость у работников;
- отвергает неэффективное производство;
- не требует большого аппарата управления;
- даёт больше прав и возможностей потребителям.

Минусы:

- усиливает неравенство в обществе;
- нестабильность в экономике;
- инфляция;
- безработица;
- отсутствие государственного регулирования.

4) **Смешанная** использует все достоинства государственной и рыночной экономики и устраняет их недостатки. Нами рассмотрены различные типы общественных хозяйств, выделенные на основе разных критериев. Однако в реальной жизни разные их признаки накладываются друг на друга, нарушая «чистоту» того или иного типа или вида хозяйств. Например, современные индустриальные общества могут иметь элементы, присущие доиндустриальному или постиндустриальному обществам. Современный капитализм имеет элементы социализма, а социалистические страны элементы капитализма. Вот почему общественные хозяйства многих стран относят к смешанным.

Тема 3. Рынок и условия его формирования

[НАЗАД](#) - [СОДЕРЖАНИЕ](#) - [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 1. Основные формы организации общественного хозяйства: натуральная и товарная

Натуральное хозяйство – форма организации общественного производства, при которой продукция производится только для собственного потребления.

Товарное хозяйство – форма организации общественного хозяйства, при которой продукты производятся обособленными производителями, каждый из которых специализируется на выпуске одного какого-либо продукта, что вызывает необходимость обмена. Поэтому продукт труда становится товаром.

[НАЗАД](#) - [СОДЕРЖАНИЕ](#) - [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 2. Товар и его свойства

Товар – это благо, предназначенное для удовлетворения какой-либо потребности посредством обмена. Другим определением товара может служить следующее: товар – экономическое благо, находящееся в сфере обмена, на которое предъявляется платежеспособный спрос.

Товар – любая вещь, которая участвует в свободном обмене на другие вещи. Обычно это продукт труда, специально произведённый для обмена и способный удовлетворить человеческую потребность.

Карл Маркс определял товар как «внешний предмет, вещь, которая, благодаря ее свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности».

Юридические определения:

Согласно ГОСТ Р 51303-99, товар – любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору купли-продажи.

В Таможенном праве РФ товары – перемещаемые через государственную или таможенную границу предметы, являющиеся объектами внешнеторговой купли-продажи или мены (бартера).

Русское слово «товар» согласно словарю Фасмера имеет тюркские корни и произошло от тюркского «tauar» («тауар»), которое и в современных татарском, казахском и ряде других языков имеет значение «товар». На одном из тюркских языков, например на уйгурском, tavar (тавар) обозначало имущество, скот.

Свойства товаров:

- способность удовлетворять потребность (Потребительская стоимость);
- пригодность к обмену (Меновая стоимость);
- обращения на рынке (Рыночная стоимость);
- формирование товара в результате индивидуальных затрат труда (Общественная стоимость).

Стоимость – это овеществлённый и живой труд, воплощённый в товаре. Стоимость обнаруживается в процессе обмена через приравнивание товаров друг к другу в определённых количественных пропорциях (через меновую стоимость).

Меновая ценность (стоимость) – способность обмениваться на другие товары или услуги. Цена устанавливается в соответствии со спросом и предложением. Предельная полезность блага лежит в основе спроса, предельные издержки определяют предложение. Рынок устанавливает ценность (цену) по соотношению с предельной полезностью блага и предельными издержками его производства.

Потребительная ценность указывает на способность удовлетворять чьи-либо потребности.

Потребительная стоимость (ценность) – способность блага удовлетворять какую-либо потребность человека.

Рыночная стоимость, выражается в деньгах, является ценой.

Давид Рикардо различал потребительную стоимость и стоимость товаров. Сейчас вместо термина потребительная стоимость используют понятие полезность.

Покидая рынок, вещь утрачивает форму товара и становится предметом потребления. Поскольку экономические блага готовые к продаже это и есть товар, то все многие характеристики блага можно отнести и к товару. Например, товар также обладает свойствами: полезностью и ценностью.

Ценность – это то, что люди предписывают благам в зависимости от соотношения между количеством блага и степенью удовлетворения потребностей. Поэтому каждая дополнительная единица данного блага получает все меньшую и меньшую ценность. Следовательно, полезность, получаемая от каждой дополнительной единицы блага, по мере насыщения данным благом будет снижаться.

Способность блага удовлетворять потребность характеризует его полезность.

Полезность – термин, используемый экономистами для характеристики степени удовлетворения потребителей, которое они получают при потреблении товаров или услуг либо ведении какой-либо деятельности.

Полезность – это мера, степень удовлетворения потребностей, исполнения запросов достигаемых в результате использования продуктов, товаров и услуг.

Маржинальная (предельная) полезность MU это дополнительная полезность от потребления каждой последующей единицы блага.

Общая TU – это совокупная полезность от потребления всех единиц блага.

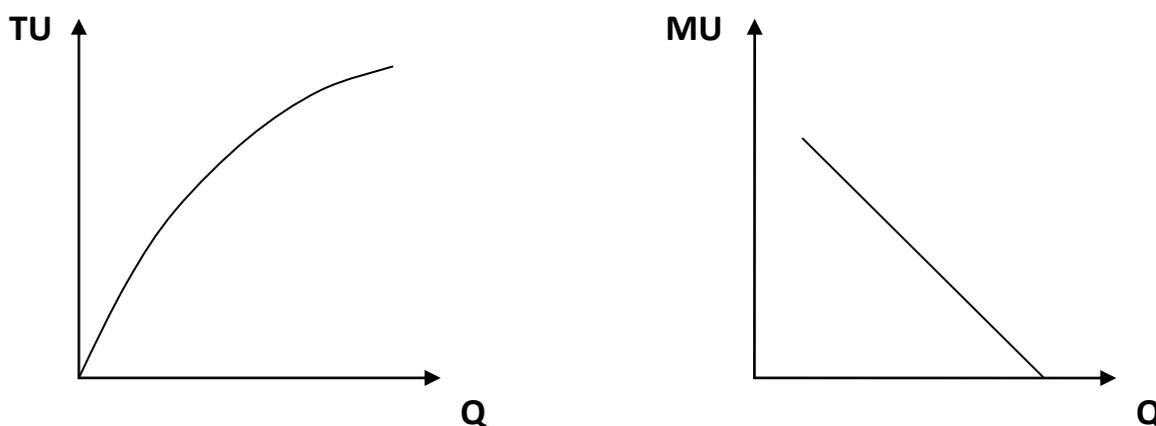
Увеличивая потребление блага, повышается общая полезность, а предельная будет убывать, при этом рост общей полезности будет возрастать во всё более замедляющемся темпе.

Полезность одного и того же блага может быть разной в зависимости от степени удовлетворения данной потребности. В этой связи наряду с общим понятием «полезность» существует понятие «предельная полезность» – предельная полезность отражает степень удовлетворения соответствующей потребности, то она характеризуется убыванием по мере потребления дополнительной единицы блага. Эту устойчивую и повторяющуюся тенденцию характеризуют как закон убывающей предельной полезности.

Немецкий экономист Гессен в 1854 г. впервые сформулировал закон «убывающей предельной полезности», который гласит:

«Чем больше количество потребляемых благ, тем меньше предельная полезность, получаемая в результате потребления каждой новой единицы благ».

Следует помнить при этом, что закон убывания предельной полезности отражает связь между тем или иным благом и той потребностью, которую это благо должно удовлетворять. Закон убывающей предельной полезности можно проиллюстрировать графически. Общая полезность по мере увеличения количества потребляемого блага превращается в прямую линию, когда предельная полезность данного блага будет равна нулю или будет отрицательной



Q – количество (запас), MU – предельная полезность, TU – общая полезность

Вывод: общая полезность с увеличением объёма потребления растёт (прямая зависимость) но темпы её роста постепенно понижаются, это вызвано уменьшением предельной полезности.

Товар Гиффена

Товар Гиффена – это товар, потребление которого (при прочих равных условиях) увеличивается при повышении цены (то есть, эффект дохода от изменения цены перевешивается действием эффекта замещения). Для большинства товаров при повышении цены снижается потребление: при повышении цен на мясо население покупает меньше мяса, заменяя его рыбой, грибами и т. д. У товара Гиффена всё наоборот – при повышении цен на картофель люди начинают поку-

пать больше картофеля, но меньше, например, мяса. Все товары Гиффена – малоценные товары, которые занимают в потребительском бюджете значительное место и для которых отсутствует равнозначный товар-заменитель. Ценных товаров Гиффена не бывает. В этом заключается «парадокс Гиффена»: при повышении цен на определённые виды товара (в основном товары первой необходимости) их потребление повышается за счёт экономии на других товарах.

Примеры из реальности

Картофельный голод. Сам Гиффен обнаружил парадокс Гиффена на примере голода в Ирландии (1845–1849). Картофель был основным продуктом питания в Ирландии, и хотя из-за неурожая цены на картофель непомерно возросли, его потребление повысилось. Хотя это хрестоматийный пример, многие экономисты ставят его под сомнение.

Рис и макароны. Исследование цен показало, что рис и макароны в Китае являются товарами Гиффена.

Критика понятия «товар Гиффена»

Английский экономист Роберт Гиффен (1837–1910) был журналистом и статистиком, государственным служащим, а не теоретиком. Возвышению Гиффена способствовал Маршалл, который в 1895 г. связал имя Гиффена с указанным повторяющимся экономическим явлением. Ныне к сложным реалиям товаров-благ Гиффена у экономистов усиливается негативное отношение, так как есть подозрения в излишней надуманности данного понятия.

Обычно товары Гиффена обнаруживаются в условиях нестабильности (кризисные угрозы, нестабильные доходы, резкие институциональные изменения и т. п.). Но надёжное исследование требует изучения «прочих равных условий», что осуществляется далеко не всегда.

Вопрос 3. Возникновение, сущность и функции денег

Деньги – одно из величайших человеческих изобретений, они возникли в 7–8 тыс. до н.э.

Деньги – это товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента (Маркс К.)

Деньги – это общепризнанное и редкое средство платежа.

Деньги – это всеобщий товарный эквивалент, который выражает стоимость всех товаров и является посредником в их обмене.

Этапы развития денег:

Первый этап – появление денег, где функции денег выполняют случайные товары

Второй этап – закрепление за золотом роли всеобщего эквивалента

Третий этап – переход к кредитным деньгам

Четвертый этап – постепенное вытеснение наличных денег из оборота, появление электронных денег.

Электронные деньги – система безналичных расчетов, охватывающая банки, предприятия розничной торговли и бытовых услуг. Расчеты осуществляются посредством компьютерной сети, систем связи с применением средств кодирования информации и ее автоматической обработки.

В широком смысле слова – система денежных расчетов, производимых посредством использования электронной техники.

Полноценные – это деньги, в роли которых выступал денежный товар, имеющий собственную стоимость.

Собственная стоимость (С) определяется затратами на производство.

Номинальная (нарицательная) (Н) то, что на них обозначено.

У полноценных денег $C = H$.

Неполноценные – заменители полноценных денег, у которых $C \neq H$

Виды неполноценных денег:

- бумажные денежные знаки;
- биллоны (металлические денежные знаки в виде монет);
- кредитные деньги (векселя, чеки, кредитные карты).

В зависимости от того, какие деньги используются в обращении в государстве, различают два типа денежных систем:

- 1) монетарная система.
- 2) система обращения денежных знаков.

Функции денег

- 1) Мера стоимости
- 2) Средства обращения проявляются, когда деньги выступают как посредник в обмене;
- 3) Средства платежа, проявляются тогда, когда деньги не предполагаются для обмена, а используются для различных выплат (оплата труда, налоги, долги, услуги);
- 4) Средство накопления и сбережения
- 5) Мировые деньги

Закон денежного обращения

«Количество денежной массы в обращении необходимое в данный момент для обеспечения товарного обращения в стране M прямо пропорционально произведению цены P товаров, реализуемых в стране на объём Q валового (внутреннего), национального продукта (ВНП) и обратно пропорциональна скорости V обращения денег». $M = PQ/V$ Нарушение этого закона отрицательно для экономики страны, т.к. избыток денег вызывает инфляцию.

На основании данного закона И. Фишер вывел уравнение, в котором номинальная ставка процента равна сумме реальной ставки процента и ожидаемого темпа инфляции.

$$MV = PQ,$$

где M – предложение денег; V – скорость обращения; P – уровень цен на товары и

услуги; Q – количество продукции;

Денежная масса – объем обращающихся в стране денег.

Денежные агрегаты (M0, M1, M2, M3 и т. д.) – совокупность компонентов денежной массы, объединенных по критерию степени ликвидности.

Денежная система – форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закреплённая национальным законодательством.

Виды денежных систем

Биметаллизм – денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента законодательно закреплена за двумя благородными металлами (обычно золотом и серебром)

Монометаллизм – денежная система, при которой один денежный металл (золото или серебро) служит всеобщим эквивалентом и основой денежного обращения

Этапы демонетизации золота

Бреттон-Вудская валютная система (юридически закреплена на валютно-финансовой конференции в США в 1944 г.)

Ямайская денежная система (юридически закреплена на Ямайской конференции в 1976 г.). Ямайская валютная система – международная валютная система, основанная на Международной конференции в Кингстоне (Ямайка), закрепившая полный отказ от золотого стандарта и установившая систему преимущественно плавающих управляемых курсов.

Вопрос 4. Рынок, его структура, функции, элементы механизма функционирования. Асимметрия информации. Конкуренция и ее роль в рыночной экономике

Рыночная экономика (market economy) характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, она опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства.

Рынок – это система экономических отношений, возникающих на основе устойчивого взаимодействия товарного и денежного обращения

Рынок – это совокупность экономических отношений между субъектами экономической системы по поводу движения товаров и денег на основе законов товарного производства и товарно-денежного обращения.

Рыночное хозяйство – общественная форма организации экономики, основанная на товарном производстве, обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением посредством рынка

Основные черты классической модели рынка:

- 1) множество независимых товаропроизводителей, самостоятельно решающих, что производить, кому и как реализовывать;
- 2) множество независимых потребителей, самостоятельно решающих, у кого покупать продукцию;
- 3) эквивалентный обмен по стоимости;
- 4) стихийное установление цен под влиянием спроса и предложения;
- 5) стихийное регулирование воспроизводственных пропорций;
- 6) свободная конкуренция, свободный «перелив капитала».

Структура рынка – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка и их удельный вес в общем, объеме рынка, т. е. это деле-

ние всей системы рыночных отношений на специфические группы элементов, определённое по выбранным критериям.

Субъектно-объектная структура рыночного хозяйства – это система взаимоотношений между субъектами, отражающая их цели, разнонаправленные, но встречно-согласующиеся экономические интересы, характер, формы организации и взаимодействия по поводу движения разнообразных объектов рыночных связей.

Субъекты рыночного хозяйства:

Домашнее хозяйство – это экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая:

- 1) обеспечивает производство и воспроизводство человеческого капитала;
- 2) самостоятельно принимает решения;
- 3) является собственником какого-либо фактора производства;
- 4) стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей.

Предприятие – экономическая единица, которая:

- 1) использует факторы производства для изготовления продукции с целью ее продажи;
- 2) стремится к максимизации прибыли;
- 3) самостоятельно принимает решения.

Банк – финансово-кредитное учреждение, регулирующее движение денежной массы, необходимой для нормального функционирования рынка.

Государство – представлено правительственными учреждениями, осуществляющими юридическую и политическую власть для обеспечения в случае необходимости контроля над хозяйственными субъектами и над рынком для достижения общественных целей.

Объекты рыночного хозяйства:

- товары и услуги;
- факторы производства (труд, земля, средства производства);
- деньги, капитал, ценные бумаги;
- государственные льготы и субсидии, социальные выплаты и преференции.

Инфраструктура рыночной экономики – это совокупность связанных между собой институтов, действующих в пределах особых рынков и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима их функционирования.

Рыночная инфраструктура – это совокупность специальных рыночных институтов: банковская и биржевая система, страховые компании, аудиторские фирмы, юридические конторы, информационно-вычислительные центры, рекламное бюро, оптовые и розничные фирмы, аукционы, ярмарки, коммерческие и посреднические центры.

Основные типы и признаки рынка:

1. Экономическое назначение товаров:
 - 1.1. рынок средств производства
 - 1.2. рынок информации
 - 1.3. потребительский рынок
 - 1.4. рынок капиталов
 - 1.5. финансовый рынок
 - 1.6. валютный рынок
 - 1.7. рынок акций, ценных бумаг
 - 1.8. биржевой рынок
 - 1.9. рынок услуг
2. По действующему законодательству:
 - 2.1. государственный рынок
 - 2.2. частный рынок

- 2.3. муниципальный рынок
- 2.4. легальный рынок
- 2.5. теневой рынок
3. По географическому признаку:
 - 3.1. местный
 - 3.2. городской
 - 3.3. национальный
 - 3.4. региональный
 - 3.5. международный
 - 3.6. мировой
4. Уровень насыщенности товарами и ресурсами:
 - 4.1. дефицитный
 - 4.2. избыточный
 - 4.3. равновесный
5. Степень зрелости рыночных отношений:
 - 5.1. развитой
 - 5.2. формирующийся
 - 5.3. неразвившийся
6. Существование конкуренции:
 - 6.1. рынок совершенной конкуренции
 - 6.2. монополистический
 - 6.3. олигополистический
7. По ассортименту товаров:
 - 7.1. замкнутый (товары только одного производителя)
 - 7.2. насыщенный (множество аналогичных товаров)
 - 7.3. широкого ассортимента (несколько видов товара)
 - 7.4. смешанный (наличие разнообразных товаров не связанных между собой).

Основные функции рынка

1) **Посредническая** – состоит в том, что рынок напрямую соединяет продавцов и потребителей товаров, предоставляет им возможность общаться друг с другом на экономическом языке цен, спросов, предложений и прочее.

2) **Ценообразующая** – возникает при столкновении товарного спроса и предложения, а также благодаря конкуренции.

3) **Информирующая** – сложившиеся цены сообщают бизнесменам о состоянии экономики, например: разброс цен, через их падение или рост. Бизнесмены узнают о размерах производства продукции, о насыщенности рынка товарами, о запросах потребителей и прочее.

4) **Регулирующая** – из менее выгодных отраслей, с низкими ценами, капиталы вливаются в более прибыльные отрасли с повышенными ценами.

5) **Стимулирующая** – рынок стимулирует активных, деловых бизнесменов, которые получают прибыль, т. к. производят товары наиболее нужные потребителям, таким образом, совершенствуют производство, увеличивая производительность и снижая издержки.

6) **Оздоровливающая** – «очищает» экономику от ненужной и хозяйственной неэффективной деятельности и производств развивается конкуренция между товаропроизводителями и выживает тот, чья продукция более качественная.

Преимущества рынка

1. Эффективное распределение ресурсов;
2. Гибкость, высокая адаптивность к изменяющимся условиям;
3. Свобода выбора и действий производителей и потребителей;
4. Максимальное использование достижений НТР;
5. Способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг.

Негативные стороны рынка

1. Не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов.

2. Игнорирует зачастую потенциально негативные последствия принимаемых решений.

3. Не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования;

4. Не гарантирует полной занятости и стабильного уровня цен.

5. Не обеспечивает действенной мотивации фундаментальных исследований в науке.

6. Подвержен нестабильному развитию с соответствующими рецессионными и инфляционными процессами.

Решение перечисленных задач берет на себя государство, роль и функции которого в современном рыночной хозяйстве существенно изменились.

Классическая рыночная экономика исходит из ограниченной роли государственного вмешательства в экономику. Правительство необходимо лишь как орган, определяющий правила рыночной игры и следящий за выполнением этих правил.

Функции государства в рыночной экономике

1. Обеспечение правовой основы и социального климата, способствующих эффективному функционированию рыночной экономики, регулирование рыночного хозяйства при помощи экономических рычагов воздействия на поведение субъектов рыночных отношений (налоги, целенаправленное ограничение в политике цен, ориентация на государственные субсидии, кредит, штрафы, таможенные пошлины и т.д.).

2. Антимонопольная политика и поддержание конкуренции.

3. Создание эффективных общих условий воспроизводства (развитие производственной, природоохранной и социальной инфраструктуры).

4. Реализация государственной собственности путем развития предпринимательской деятельности в этом секторе экономики.

5. Компенсация негативных сторон рынка.

6. Стабилизация воспроизводства на макроуровне посредством регулирования экономической динамики путем инвестиционно-структурной политики, фи-

нансового и налогового контроля за уровнем производства, безработицы, инфляции.

7. Обеспечение принципа справедливости, социальных гарантий путем перераспределения доходов, осуществления трансфертных (не связанных с трудовыми) платежей.

8. Поддержка малого и среднего бизнеса.

9. Проведение фискальной политики, изъятие части дохода хозяйствующих субъектов с целью формирования государственного бюджета.

Элементы механизма функционирования рынка: цена, спрос, предложение, конкуренция.

В рыночном хозяйстве хозяйственный механизм оказывается тождественным рынку, если под ним понимать систему доведения производимых благ от производителей к потребителям через куплю-продажу.

Основным элементом такого механизма является цена, благодаря которой производители самостоятельно решают вопросы: что, сколько и как производить. Стремление к удовлетворению личных интересов рынок превращает в главную движущую силу экономики. При этом, координируя действия отдельных индивидов, рынок интегрирует эти интересы в групповые и общественные интересы. Ценовой механизм, с одной стороны, фиксирует сложившуюся в данном обществе ситуацию, отражает результаты свободного волеизъявления покупателей и продавцов, а с другой – подает сигналы для нового перераспределения ресурсов: где производство может осуществляться с высокой прибылью, со средней, а где уже ведется в убыток.

Цены выполняют следующие три функции:

во-первых, они передают информацию;

во-вторых, служат стимулом к применению наиболее экономичных методов производства, что ведет к наиболее эффективному использованию имеющихся ресурсов;

в-третьих, они определяют, кто получает какую долю произведенного продукта, – другими словами, устанавливают распределение доходов. Безусловно, все эти функции тесно связаны между собой, переплетаются, поддерживают друг друга.

Наконец, очень важной предпосылкой является предпосылка об абсолютной информированности о ценах.

Асимметрия информации – положение, при котором одна часть участников рыночной сделки располагает важной информацией, а другая часть нет.

Дело в том, что отсутствие необходимой информации может стать препятствием для продажи равнокачественных товаров по одинаковым ценам, служить основой для ценовой дискриминации или стать препятствием для перелива капитала.

Спрос (в экономике) – одна из сторон рыночного ценообразования отражает желание приобрести определённый объём товаров по данной цене, это количество товара, которое покупатели могут и желают купить по данной цене.

Предложение – все количество товара (и его стоимость), находящееся на рынке или которое желают реализовать производители при данном уровне цены.

Большое стимулирующее воздействие на производителей оказывает рыночная конкуренция. Такой хозяйственный механизм делает рыночную экономику самоорганизующейся системой, способной, в отличие от традиционной и командных хозяйств, функционировать без внешнего воздействия со стороны надстроечных структур. Свобода выбора становится основой конкуренции.

Конкуренция – соперничество между субъектами рыночного хозяйства за наилучшие условия производства, купли-продажи товаров и услуг с целью максимизации прибыли.

Существует несколько видов конкуренции:

1. **Ценовая и неценовая** (неценовая – методы, которые используют конкурирующие фирмы, отличные от изменения продажных цен на их продукцию).
2. **Внутриотраслевая конкуренция** – соперничество между производителями однородной или взаимозаменяемой продукции за рубль покупателя.

3. Межотраслевая конкуренция – соперничество между производителями разных отраслей за наиболее выгодные сферы приложения капитала.

4. Совершенная и несовершенная.

Совершенная – характеристика рынка, где много фирм продают стандартный товар и ни одна из них не имеет достаточной доли, чтобы контролировать рынок и цены.

Совершенная конкуренция (perfect competition) предполагает:

- 1) множество покупателей и продавцов;
- 2) однородность товаров и услуг;
- 3) отсутствие ценовой дискриминации;
- 4) полную мобильность всех ресурсов;
- 5) абсолютную информированность о ценах.

Совершенная конкуренция предполагает соперничество между различными производителями на рынке за наиболее выгодные условия производства реализации продукта.

Несовершенная – характеристика рынка, где два или более продавцов, обладая некоторым (ограниченным) контролем над ценой, конкурируют между собой за продажи.

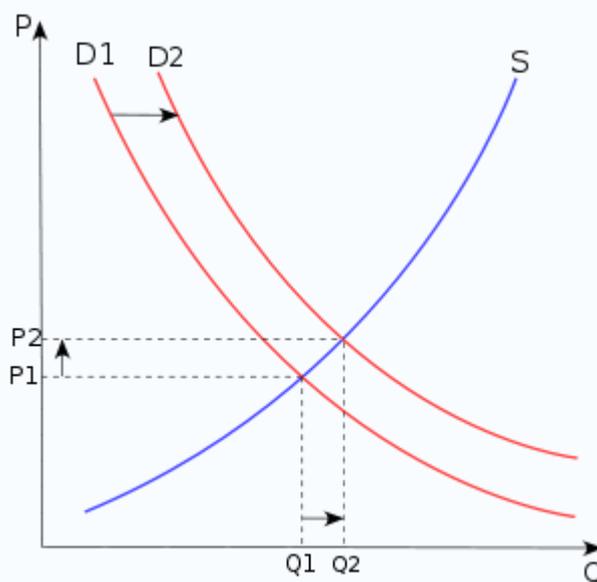
5. Монополистическая – имеет место, когда продавцы конкурируют, предлагая дифференцированный товар на рынке, куда возможен вход для новых продавцов;

6. Недобросовестная – использование нерыночных форм конкурентной борьбы: недоброкачественная реклама, распространение ложных сведений о конкурентах, незаконное использование товарного знака и т. п.

Тема 4. Основы рыночного механизма

[НАЗАД](#) - [СОДЕРЖАНИЕ](#) - [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 1. Спрос. Закон спроса. Неценовые детерминанты спроса



Закон спроса и предложения

На рынке взаимодействуют покупатели и продавцы. Задача продавца (производителя) состоит в том, чтобы удовлетворить запросы, нужды покупателей (покупательский спрос). Покупатель же стремится получить максимальное удовлетворение, расходуя свои доходы.

Спрос (в экономике) – это количество товара, которое покупатели могут и желают купить по данной цене.

Спрос – одна из сторон рыночного ценообразования отражает желание приобрести определённый объём товаров по данной цене.

Спрос – это представленная на рынке потребность в товаре, обеспеченная деньгами (доходами).

Предпочтения покупателя определяются его доходами, запасом имеющихся благ, возрастом, полом, вкусами, сезоном и прочее. Чем выше его доход и больше

запас, тем ниже (при прочих равных условиях) предельная полезность блага для данного покупателя.

Предельная полезность определяет индивидуальный спрос, то есть спрос одного покупателя на тот или иной набор благ. То количество денег, с которым покупатель готов расстаться ради дополнительной единицы блага, есть цена спроса.

Цена спроса – это предельная полезность, выраженная в деньгах.

Спрос всех групп покупателей (по величине дохода, в первую очередь) на данное благо представляет рыночный спрос.

Индивидуальный спрос определяется поведением потребителя.

Следует различать понятия величина спроса и спрос. **Спрос на товар** – это совокупность величин спроса при всевозможных ценах, то есть, функциональная зависимость величины спроса от цены.

Величина спроса представляет собой готовность купить определённое количество товара при одной конкретной цене.

Величина спроса на некий товар – это количество товаров, которое покупатели желают приобрести за некоторый период времени по определенной цене. Величина спроса зависит от цены, что выражается функцией спроса от цены: $QD = f(P)$. Цена и величина спроса находятся в обратном соотношении: чем выше цена, тем меньше (при прочих равных условиях) величина спроса. Это связано с тем, что отношение между ценой и величиной спроса есть экономическое отношение между покупателем и продавцом.

Чем ниже цена, тем большее количество людей желают приобрести товар.

Обратная зависимость между ценой и величиной спроса на товар или услугу в течение определенного периода времени называется законом спроса. Графически он изображается в виде кривой спроса.

Закон спроса – при прочих равных условиях, повышение цены вызывает понижение величины спроса; понижение цены – повышение величины спроса, то есть отражает обратную зависимость между ценой и количеством товара.

Изменения высоких цен приводят к более значительным изменениям величины спроса, чем изменение низких цен. Поэтому зависимость между ценой и ве-

личной спроса графически представлена выпуклой кривой с отрицательным углом наклона (для упрощения ее заменяют прямо).

От изменения величины спроса следует отличать изменение в спросе. Изменение в спросе происходит под воздействием неценовых факторов спроса.

На графике – изменение в спросе – выражается в сдвиге кривой спроса влево (сокращение спроса) или вправо (увеличение спроса).

Основные не ценовые детерминанты (факторы), вызывающие сдвиг кривой спроса:

1. Изменение вкусов покупателей.

2. Изменение дохода. Данный фактор влияет на величину спроса на товар в зависимости от того, к какой категории относится данный товар: к категории нормальных или низших товаров.

Нормальный товар – это такой товар, величина спроса на который растет с ростом дохода покупателей.

Низшим обычно является товар, для которого существуют альтернативные блага, характеризующиеся более высоким уровнем качества и большими удобствами.

3. Изменение цен на товары-заменители (субституты) и на взаимодополняющие товары (комплементы).

4. Изменение числа покупателей, например, под влиянием увеличения или падения рождаемости.

5. Изменения в ожиданиях потребителей.

Как правило, чем выше цена, тем ниже величина спроса, и наоборот. В некоторых случаях отмечается так называемый парадоксальный спрос (**товар Гиффена**) – повышение величины спроса с ростом цены.

Парадоксальным часто бывает спрос на предметы роскоши или атрибуты статуса.

Вывод: при снижении цены увеличивается спрос и (наоборот), но изменение спроса может происходить не только при изменении цены.

Вопрос 2. Предложение. Закон предложения.

Неценовые детерминанты. предложения

Процесс рыночного товарообмена необходимо рассматривать не только с позиции покупателя, но и с позиции продавцов, то есть людей, предлагающих товар, или, как принято говорить, со стороны предложения.

Предложение (в экономике) – понятие, отражающее поведение товаропроизводителя на рынке, его готовность произвести (предложить) какое-либо количество товара за определенный период времени при определенных условиях.

Предложение – отражает желание производителей представить на рынок определённое количество товаров по данной цене.

Величина предложения – количество товара, которое имеется в продаже при определённой цене.

Следует различать **индивидуальное** и **рыночное предложение**. Рыночное предложение – это предложение всех продавцов данного товара.

Зависимость величины предложения от цены выражается функцией предложения от цены: $Q_s = f(P)$.

Чем выше цена, тем большее количество товаров будет поставлено на рынок. Это закон предложения.

Закон предложения – при прочих равных условиях, повышение цены приводит к росту величины предложения; снижение цены – к снижению величины предложения.

Графически закон предложения выражается в кривой предложения.

Положение и наклон кривой определяются издержками производства товаров, точнее предельными издержками, то есть теми дополнительными затратами,

которые произведет продавец для увеличения поставок и которые уравновесят спрос и предложение товара.

От изменения величины предложения следует отличать изменение в предложении. Изменение в предложении происходит под воздействием неценовых факторов предложения.

Неценовые факторы изменения предложения:

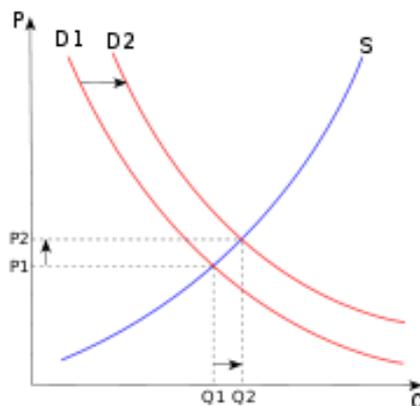
1. Изменение в себестоимости сырья или производства (повышение себестоимости приводит к снижению предложения).
2. Изменение цен на другие, в том числе и на взаимозаменяемые товары.
3. Перспективы ожидания производителей (ожидание повышения цен – предложение снижается; ожидание снижения цен – предложение увеличивается).
4. Количество товаропроизводителей.
5. Наличие товаров заменителей.
6. Наличие товаров-комплементов (дополняющих).
7. Уровень технологий.
8. Объём и доступность ресурсов.
9. Налоги и дотации.
10. Природные условия
11. Ожидания (инфляционные, социально-политические)
12. Размеры рынка

НАЗАД – СОДЕРЖАНИЕ – ВПЕРЕД

**Вопрос 3. Взаимодействие спроса и предложения:
рыночное равновесие**

Спрос, предложение, количество товара и его цена на рынке взаимосвязаны. Взаимодействие спроса и предложения приводит к установлению равновесной рыночной цены, при которой устанавливаются спрос и предложения товаров.

При прочих равных условиях, закон спроса и предложения звучит так: чем цена на товар ниже, тем больше на него спрос и тем меньше предложение. Обычно устанавливается равновесие между предложением, спросом и ценой. Закон окончательно сформулировал в 1890 году Альфред Маршалл.



Закон спроса и предложения

Так как кривые спроса и предложения имеют противоположные углы наклона к горизонтальной оси (кривая спроса – отрицательный, кривая предложения – положительный), то на графике они пересекутся в точке E – точке равновесия. Это означает, что в точке E при равновесной цене (P_E) спрос и предложение взаимно уравновешиваются ($Q_s = Q_D$). В состоянии равновесия рынок сбалансирован.

Равновесная цена – цена на конкурентном рынке, при которой количество товаров и услуг, которые желают купить потребители, абсолютно соответствует количеству товаров и услуг, которые производители желают предложить. Равновесная цена, это:

- цена, при которой спрос и предложение равны;
- цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка товаров и услуг;
- цена, которая не обнаруживает тенденцию к росту или снижению.

Слишком высокая цена (выше цены равновесия P) препятствует формированию спроса, так как поставщики захотят продать больше товара (Q_{SI}), чем смогут купить потребители (Q_{DI}). В результате возникает **излишек, избыточное предложение**. При затоваривании продавцы вынуждены будут снижать цену, чтобы рассосались излишки. А слишком низкая цена исключает получение прибыли, так как

при цене P_2 ниже цены равновесия, покупатели могли бы приобрести товара (QD_2) больше, чем продавцы могли бы поставить (QS_2). Следствием назначения низкой цены является дефицит товара. В случае дефицита всегда найдется покупатель, способный заплатить большую цену за необходимую вещь. Эти колебания цены будут приводить к рыночному равновесию. Таким образом, дефицит или излишек в рыночной экономике – явление кратковременное. Устойчивыми они могут быть лишь в том случае, если в рыночный процесс вмешивается государство или другая нерыночная сила. Могут быть случаи и установления потолков цен (максимальной цены) или минимальной цены (цена пола).

Рынку свойственно устойчивое равновесие, когда параметры функций спроса и предложения не меняются. Достижение устойчивого равновесия не означает остановки в развитии производства, а также не означает, что товары всегда продаются по одним и тем же ценам. Это означает, что всякое изменение ситуации на рынке, нарушающее равновесия приводит к установлению новой равновесной ситуации. Устойчивость рыночного равновесия носит относительный характер. Механизм рыночного равновесия цен это механизм приближения к совершенству, которое полностью никогда не достигается.

Рынок обладает способностью устанавливать не только новое равновесие, но и возвращаться к прежнему состоянию.

Можно установить четыре правила спроса и предложения, с помощью которых можно найти равновесную точку в случае любых изменений спроса и предложения.

1. Рост спроса вызовет рост как равновесной цены, так и равновесного количества товаров.

2. Снижение спроса вызовет снижение равновесной цены и равновесного количества товаров.

3. Рост предложения товаров ведет к снижению равновесной цены и росту равновесного количества товаров.

4. Снижение предложения товаров ведет к росту равновесной цены и снижению равновесного количества товаров.

Вопрос 4. Теория эластичности спроса и предложения

Эластичность – это способность одной переменной изменить другую.

Эластичность спроса – это взаимодействие количества продукта и цены, т.е. интенсивность реакции спроса на изменение цены. Таким образом, эластичность спроса показывает, на сколько процентов изменится спрос, при изменении цены на один процент.

Реакция величины спроса на изменение цены – это эластичность спроса по цене (ценовая эластичность спроса).

В аналитическом выражении эластичность E величины спроса Q по цене P является соотношением относительных изменений объема спроса и цены: $E = \Delta Q / Q : (\Delta P / P)$, или после преобразований:

$$E = (\Delta Q / \Delta P) (P / Q) = \{(Q_2 - Q_1) / (P_1 - P_2)\} (P / Q).$$

Абсолютное значение коэффициента эластичности может изменяться в диапазоне от нуля до бесконечности, однако важной границей является единица, поскольку она разделяет реакцию, превышающую исходный импульс, и менее чувствительные ответные изменения.

E_d	Характеристика
$ E_d > 1$	Эластичный спрос (при повышении цены на предметы роскоши спрос на них снижается значительно, общая выручка PQ снижается)
$ E_d = 1$	Единичная эластичность (при повышении цены на товары первой необходимости спрос на них уменьшается пропорционально и общая выручка остаётся неизменной)
$ E_d < 1$	Неэластичный спрос (при повышении цены на товары первой необходимости спрос на них снижается незначительно и общая выручка при этом растёт)

Ed	Характеристика
Ed = 0	Абсолютно неэластичный спрос (при любом изменении цены спрос не меняется, т.е. приобретается одно и тоже количество товара)
Ed = ∞	Абсолютно эластичный (при любом незначительном изменении цены, спрос либо увеличивается до бесконечности, либо падает до нуля)

При $|E| < 1$ степень изменения спроса меньше исходного изменения цены – значит, мы имеем дело с товаром неэластичного (жесткого) спроса. При единичной эластичности ($|E| = 1$) исходный импульс и ответная реакция совпадают по относительной величине. Если же $|E| > 1$, то можно говорить о товаре эластичного (гибкого) спроса. Кривые спроса и предложения с постоянной эластичностью – это графики степенных функций. При совершенно эластичном спросе кривая спроса приобретает вид горизонтальной прямой, а при совершенно неэластичном спросе кривая преобразуется в вертикальную прямую.

Одной из существенных проблем, очень часто возникающей при принятии экономических решений, является изменение выручки продавца при изменении цены данного товара. Возможно определить направление такого изменения исходя из ценовой эластичности спроса: при неэластичном спросе ($|E| < 1$) продавцам выгодно повышение цен (их выручка при этом увеличивается), а покупателям – их снижение (расходы сокращаются); при эластичном спросе – ($|E| > 1$) все получается наоборот – продавцам выгодно снижать цены (тогда их выручка растет), а покупателям, как ни странно, на руку повышение цен (тогда их расходы понижаются).

Эластичность спроса по цене не является единственным показателем, характеризующим изменение спроса. Эластичность может рассчитываться и по другим факторам спроса, прежде всего по доходу. Эластичность спроса по доходу показывает, на сколько процентов изменился спрос на данный товар к заданному процентному изменению доходов покупателей. Численное значение эластичности по доходам тесно связано с понятием нормальных и низших товаров.

Для нормальных товаров рост доходов вызывает повышение спроса на них. Эластичность для них положительна. Для товаров низшего качества, наоборот, рост доходов приводит к снижению спроса на них, то есть эластичность отрицательна. Это объясняется тем, что с ростом доходов потребители стремятся переключаться на более качественные образцы всех видов товаров – с дешевых ботинок на более дорогие, с картошки на овощи и фрукты и т.д.

К нормальным относятся товары с коэффициентом эластичности по доходу больше единицы. Низшие товары имеют коэффициент эластичности меньше единицы.

Те товары, которые имеют низкую эластичность по цене, обычно обладают и низкой эластичностью по доходу.

Эластичность предложения всегда больше нуля. Чем более эластичным является предложение, тем больше прирост величины предложения в ответ на любое данное увеличение цены.

Эластичность предложения рассчитывается как отношение изменения объема предложения в процентах к изменению цены в процентах.

В исключительных случаях эластичность предложения равна нулю (кривая предложения вертикальна). Примером совершенно неэластичного предложения может быть предложение картин Леонардо да Винчи, Рафаэля, Пикассо и других признанных мастеров живописи. Их произведения представлены в единичном экземпляре и не могут быть увеличены, как бы ни росла цена. Когда эластичность предложения равна бесконечности (предложение совершенно эластично), когда кривая предложения горизонтальна. Например, кривая предложения булавок является горизонтальной в пределах тех количеств, которые требуются.

Важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является количество времени, имеющегося в распоряжении производителей для того, чтобы отреагировать на изменение цены, перераспределить ресурсы, привлечь новые. Для учета влияния фактора времени на эластичность предложения экономисты выделяют рыночные периоды: кратчайший, короткий, долговременный. Чем больше рыночный период, тем выше эластичность предложения.

Перекрёстная эластичность в системе цен.

Перекрёстная (косвенная) эластичность – это относительное изменение объёма спроса на один товар при изменении цены другого. Коэффициент перекрёстной эластичности рассчитывается по формуле

$$E_{ab} = \Delta Q_a / \Delta P_b,$$

где А и В – взаимозаменяемые или взаимодополняемые блага; Q – количество товара; P – цена.

E_{ab}	Характеристика
$E_{ab} > 0$	продукты А и В взаимозаменяемы
$E_{ab} < 0$	продукты А и В взаимодополняющие
$E_{ab} = 0$	продукты А и В независимые друг от друга

Комплементарные блага – это несколько товаров (более одного) которые дополняют друг друга и потребляются одновременно. Товары считаются комплементарными, если значение перекрёстной эластичности меньше нуля.

Субституты (от лат. substitutio – замена) – взаимозаменяемые товары. Характеризуются тем, что рост цены на один товар вызывает увеличение потребления другого. Товары считаются субститутами, если значение перекрёстной эластичности больше нуля.

Независимые товары – такие товары, для которых изменение цены на один из них не оказывает никакого влияния на другой. Товары считаются независимыми, если значение перекрёстной эластичности равно нулю.

Перекрёстная эластичность спроса – показатель изменения спроса на определённое экономическое благо в зависимости от изменения цены другого блага.

У комплементарных благ перекрёстная эластичность спроса отрицательна, у взаимозаменяемых – положительна. Комплементарные товары характеризуются тем, что изменение спроса на один товар вызывает изменение спроса на другой в том же направлении.

Перекрестная эластичность предложения – показатель изменения предложения определённого экономического блага в зависимости от изменения цены комплементарного блага или субститута.

Тема 5. Теория поведения потребителя и потребительское равновесие

[НАЗАД](#) - [СОДЕРЖАНИЕ](#) - [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 1. Полезность блага и ценность.

Общая и предельная полезность

Согласно теории трудовой стоимости, только на рынке при обмене выявляется общественно необходимый уровень затрат труда.

Расхождение «теории предельной полезности» с «теорией трудовой стоимости» связано с проблемой соизмерения разнородных потребительных стоимостей иначе названных **полезностей**, без сопоставления потребностей, без оценки полезного эффекта, тех или иных материально-духовных благ при принятии хозяйственных решений никакая экономическая деятельность была бы невозможна.

Полезность – это мера, степень удовлетворения потребностей, исполнения запросов, достигаемых в результате использования продуктов, товаров, услуг.

1.1 «Закон равных предельных полезностей»:

Товар пользуется особым спросом до тех пор, пока предельная полезность, приходящаяся на одну успешную единицу, не станет равной предельной полезности других товаров на одну затраченную денежную единицу.

Равновесие потребителя – это состояние, при котором потребитель создаёт оптимальную комбинацию из двух товаров при определённых ценных и уровне дохода. Любое изменение будет означать потерю полезности или нарушение равновесия.

Итак, потребитель распределяет свой доход таким образом, чтобы последняя денежная единица, затраченная на каждый товар, давала одну и ту же полезность. Это закон равенства предельных полезностей всех благ в наборе, соотнесенных с их ценами (правило максимизации полезности), сформулированный У.С. Джевонсом.

Правило требует учета не только предельной полезности приобретаемых товаров, но и цен. Действует правило: соотношение предельной полезности (MU) одного товара к его цене (P) должно равняться подобному соотношению применительно ко второму, третьему и ко всем приобретаемым на рынке товарам.

1.2 Правило максимизации полезности (условие равновесия потребителя)

$$MU_x / P_x = MU_y / P_y = MU_z / P_z = I$$

MU_{xyz} – предельные полезности товаров x, y, z.

P_{xyz} – цены товаров x, y, z.

I – предельная полезность денег

При этом предполагается, что доход и цены фиксированы. Преобразовав формулы получим соотношение между предельными полезностями благ равно соотношению их цен.

Формула говорит о том, что если приобретаются несколько товаров, то есть происходит заполнение потребительской корзины товарами, то она будет наиболее рационально для покупателя как потребителя наполнена при соблюдении отмеченного равенства по всем товарам.

Нарушения происходят в двух случаях:

1) Эффект дохода

Предположим, что потребитель выбрал некоторый наилучший с его точки зрения набор товаров, доступный его уровню дохода. Если произойдет снижение цены на один из этих товаров, то происходит увеличение реального дохода и потребитель имеет возможность на сэкономленные деньги увеличить покупки благ.

2) Эффект замещения

Если произойдет повышение цен на один товар относительно других, то потребитель снизит его потребление и заменит его другим товаром с подобными свойствами.

1.3 Эффекты замены и дохода.

Чтобы глубже понять, что происходит, когда меняется цена товара, выделим *два различных аспекта изменений*, которые происходят в условиях потребления, а на графике – с линией бюджетного ограничения потребителя, когда изменяется цена на один товар при неизменных ценах других товаров и доходе. В соответствии с этим реакция потребителя на изменение цены также может быть разделена на два момента. Реакция потребителя на изменение относительных цен называется **эффектом замены**, а на изменение реального дохода называется **эффектом дохода**. Любое изменение цены приводит к появлению этих эффектов, поскольку оно меняет как объем доступных наборов благ, так и их относительные цены.

Результат совместного влияния эффекта замены и эффекта дохода зависит от их направления и величины. При росте цены данного блага эффект замены для этого вида благ всегда отрицателен, то есть состоит в сокращении объема спроса на дорожающий товар. Эффект же дохода различен в зависимости от отношения потребителя к данному виду благ. Спрос на нормальные (полноценные) блага растет при увеличении дохода, поэтому при понижении реального дохода эффект дохода отрицателен. Сумма двух отрицательных величин также отрицательна, поэтому общий итог повышения цены для полноценных благ, несомненно, заключается в сокращении объема спроса на них. Когда потребитель считает данное благо **нейтральным** (при изменениях дохода спрос на такое благо не меняется), то эффект дохода равен **нулю**, и общее изменение потребления такого блага совпадает с эффектом замены. В этом случае наклон кривой спроса будет, очевидно, более крутым, чем наклон кривой спроса на нормальное благо.

Если потребитель считает благо **неполноценным** (спрос на него при увеличении дохода падает), но абсолютная величина эффекта дохода меньше величины

эффекта замены, то общий результат повышения цены по-прежнему отрицателен, хотя он будет еще меньше по абсолютной величине, чем в предыдущем случае.

Если в последнем случае эффект замены и эффект дохода равны по абсолютной величине, то спрос на такое неполноценное благо будет абсолютно неэластичным. Получается, что в этом случае закон спроса продолжает действовать, но его действие нейтрализуется равносильным действием понижения реального дохода для неполноценных благ.

И только когда абсолютная величина эффекта дохода при изменении цены менее ценного блага больше величины эффекта замены, то общий эффект повышения цены будет положительным. Такой товар будет называться **благом (товаром) Гиффена**, и кривая спроса на него будет иметь **положительный наклон**.

1.4 Ценность данного блага

Решение о количестве, в котором следует потреблять данное благо – это результат сопоставления потребителем выгод и затрат. Выражая полезность блага в денежных единицах, мы получаем *ценность* данного блага. В отличие от полезности, ценности различных благ для различных потребителей количественно сопоставимы, поскольку выражены в одних и тех же – денежных единицах.

Потребительский излишек – это разность между ценностью и стоимостью данного количества блага и, следовательно, *чистый выигрыш* в благосостоянии потребителя в результате приобретения какого-либо блага. Его можно рассматривать как разность между *максимальными* ценами, которую потребитель заплатил бы за каждое данное количество блага, и рыночной ценой этого количества, то есть тем, что ему приходится платить в действительности.

Вопрос 2. Выбор потребителя. Кривые и карты безразличия

На выбор потребителя в определенной степени оказывают воздействие, ряд эффектов, к которым следует отнести: эффект присоединения к большинству, эффект сноба, эффект Веблена.

Эффект присоединения к большинству выражает стремление ряда людей приобрести товар, который покупают другие, чтобы не отстать от жизни, чтобы соответствовать тому кругу людей, в котором хотели бы вращаться, чтобы быть модными и элегантными или для того чтобы не быть «белой вороной». Под эффектом присоединения к большинству подразумеваем величину, на которую возрастает спрос на товары из-за того, что другие покупают этот же товар.

Эффект сноба выражает стремление людей к исключительности, стремление отличаться, выделять себя из «толпы». Эффект сноба представляет собой обратный по отношению к предыдущему эффект. Покупатель-сноб никогда не купит того, что покупают другие. Выбор отдельного потребителя зависит от выбора других, только зависимость эта обратная. Под эффектом сноба подразумеваем ту величину, на которую спрос упадет из-за того, что другие потребляют данный товар.

Эффект Веблена. Американский экономист Торнстейн Веблен ввел в экономический анализ понятие престижного, или демонстративного потребления. Престижное потребление означает, что вещь используется не по своему прямому назначению, а с целью произвести впечатление на окружающих. Покупатель ориентируется на приобретение таких товаров, которые свидетельствовали бы о его высоком статусе, о его богатстве. Под эффектом Веблена подразумеваем явление показательного потребления: это та величина, на которую возрастает спрос, потому что товар имеет более высокую, а не более низкую цену.

Различие между эффектом Веблена и эффектом сноба состоит в том, что первый зависит от цены, а второй – от потребления остальных.

2.1 Потребительский выбор и факторы, его определяющие

Анализ поведения потребителя как субъекта рыночной экономики микроэкономика осуществляет на основе двух постулатов. **Первый** – потребности потребителя не ограничены. **Второй** – финансовые возможности удовлетворения этих потребностей ограничены. Исходя из этого, каждый потребитель стоит перед проблемой выбора: какие потребности следует удовлетворять, а какие нет, как распорядиться своими ограниченными денежными ресурсами.

Ограниченные возможности потребителей определены размерами потребительского бюджета людей как покупателей.

В свою очередь, потребительский бюджет есть часть семейного бюджета, формируемого из доходов, получаемых семьей как домохозяйством из различных источников. Семейный бюджет можно сравнивать с резервуаром, куда втекает поток доходов и вытекает поток расходов. В условиях рыночной экономики каждая семья стремится часть доходов откладывать на будущее, поэтому получается, что доходы (Y) распадаются на расходы (C) и сбережения (S): $Y = C + S$.

Из формулы видно, что потребительский бюджет определяется той частью доходов, которую предполагается потратить (C). Размеры бюджета предстают в качестве фактора, ограничивающего выбор потребителями товаров на рынке. Подобная ограниченность может быть наглядно представлена с помощью бюджетной линии.

Потребительский выбор зависит и от цен на товары, которые предполагается приобрести. Очевидно, что повышение цен на потребительские товары при данных доходах может привести к тому, что все они пойдут на потребление (товара X), а от покупки каких-то товаров (товара Y) придется отказаться. На выбор влияет и качество товаров, отражающее их полезность.

Здесь немаловажную роль играет информация о необходимых товарах.

Следует особо указать на то, что часто выбор делается не просто исходя из оценки полезности товара вообще, а из оценки предельной полезности товара, то есть полезности дополнительно приобретаемого товара. При этом отражается действие закона убывания предельной полезности, поэтому потребитель нередко

стремится удовлетворить одну и ту же потребность не одним, а несколькими товарами-субститутами.

Завершая данный вопрос, напомним, что каждый потребитель, имея ограниченный бюджет, стремится максимизировать степень удовлетворения своих потребностей путем потребления товаров с максимальной совокупной полезностью. В этом проявляется его поведение как человека рационального. Какими правилами он руководствуется, выбирая необходимые ему товары, рассмотрим ниже.

Рациональное поведение потребителя в теории потребления показывает поведение множества отдельных лиц, каждое из которых, выбирая товары, ставит перед собой определённую **цель**:

Исходя из своей покупательной способности, приобрести различные блага в таких количествах и пропорциях, которые принесли бы ему максимально общее удовлетворение от их использования. Таким образом, **полезность** – цель потребления.

Максимизация полезностей (потребительское равновесие) – это достигнутая точка в потреблении в рамках ограниченного бюджета, когда рациональный потребитель так осуществляет своё потребление, при которой общая полезность не может быть увеличена и потребитель перестаёт создавать новые комбинации в своём потреблении.

Для того чтобы сделать правильный потребительский выбор, надо руководствоваться следующими **правилами**.

Первое правило. Учет закона убывания предельной полезности приобретаемых единиц данного товара.

Отмеченное правило лежит в основе стремления потребителей к разнообразию. Вот почему потребители стремятся какую-то потребность удовлетворить не одним, а как минимум двумя видами товаров.

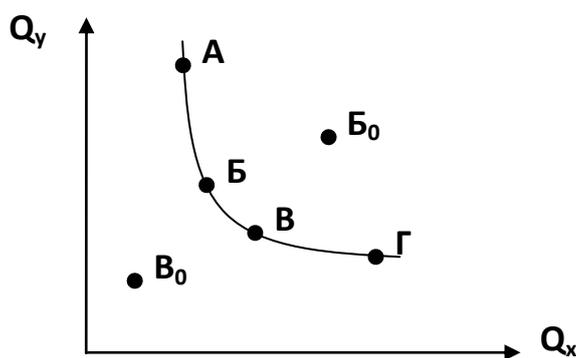
Это стремление можно проиллюстрировать с помощью **кривой безразличия**.

Кривая безразличия – это линия на графике потребительского множества, показывающая все возможные наборы товаров, обеспечивающие потребителю

один и тот же уровень полезности ($U = \text{const}$). Вкусы и предпочтения потребителя в целом представляются **картой** (кривых) **безразличия**. Наклон кривой безразличия отражает величину **предельной нормы замены** благом X_1 блага X_2 ($MRS_{X_1X_2}$). Предельная норма замены первым благом второго в каждой точке равна отношению предельных полезностей этих благ в данной точке: $MRS = MU_1 / MU_2$

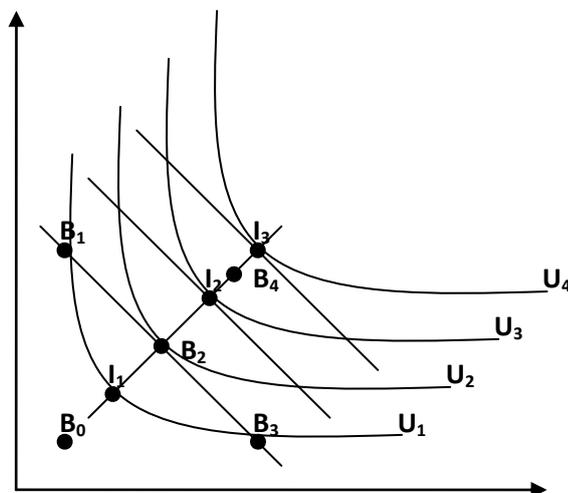
Обычно кривая безразличия вогнута (выпукла вниз, к началу координат). Это отражает то обстоятельство, что MRS чаще **всего уменьшается** с увеличением потребления одного товара вместо другого – так формулируется **принцип убывания предельной нормы замены**. Блага, между которыми существуют отношения исключительно заменяемости в потреблении (абсолютно заменяющие друг друга товары, или **абсолютные субституты**), имеют кривые безразличия в виде прямых линий. Блага, потребляемые совместно для удовлетворения единой потребности, которые совершенно не могут заменить одно другое в потреблении (абсолютно дополняющие друг друга в потреблении товары, или **абсолютно дополняющие блага**), имеют кривые безразличия в виде прямых углов.

Кривая безразличия – это геометрическое место точек, каждая из которых представляет какую комбинацию двух видов товаров X и Y , что потребителю безразлично какую выбрать, т.е. **кривая безразличия показывает альтернативные наборы товаров, обеспечившие одинаковый уровень полезности**.



Анализ: точки на кривой А, Б, В, Г дают потребителю одинаковое общее удовлетворение. Комбинации благ, представляющие для потребителя большую или меньшую полезность, будут находиться либо выше, либо ниже кривой безразли-

чия. Набор кривых безразличия для одного потребителя и одной пары благ образуют карту безразличия.



Кривые безразличия показывают, что покупатель хотел бы купить, а **бюджетная линия**, что может. Совмещение кривых безразличия и бюджетной линии показывает, как может потребитель обеспечить максимальное удовлетворение от покупки при ограниченном бюджете.

Для сопоставления полезности набора используется аппарат кривых безразличия. Данный метод основан на том, что минимальный набор состоит из двух благ. При любой комбинации этих благ их суммарная полезность одинакова. Одна кривая безразличия отличается от другой, прежде всего, величиной суммарной полезности набора, так данная форма кривой безразличия является типичной, что предполагает взаимозаменяемость двух благ.

Кривые безразличия обладают рядом свойств:

1. Кривые безразличия имеют отрицательный наклон.
2. Кривые безразличия не пересекаются.
3. Кривые безразличия отличаются величиной суммарной полезности.
4. Кривые безразличия выпуклы в сторону начала координат.

[НАЗАД](#) – [СОДЕРЖАНИЕ](#) – [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 3. Потребительский бюджет и бюджетная линия

Бюджетная линия

Кривые безразличия дают представление о различных сочетаниях товаров и услуг, но они не могут полностью объяснить, как ведет себя потребитель. На потребительский выбор оказывает влияние бюджетное ограничение в виде цен и доходов.

Бюджетное ограничение – это условие, в рамках, которых находится потребитель, создавая комбинацию благ, которую может приобрести исходя из своего дохода.

Бюджетная линия – это линия возможностей потребления, отражающая различные комбинации двух товаров, которые можно приобрести при данных ценах и доходе. Она показывает, что может купить потребитель, т. е. общий расход не может быть больше дохода.

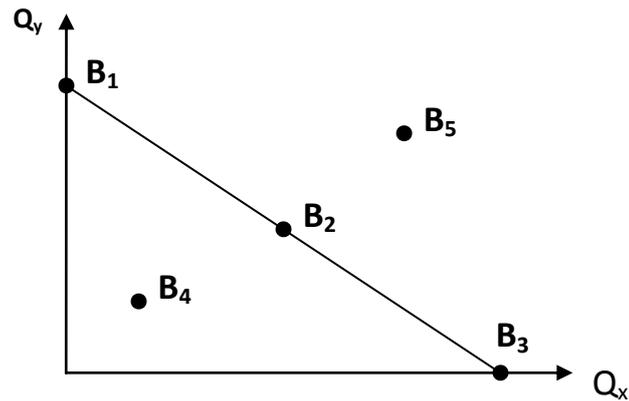
Для простоты понимания смысла бюджетного ограничения предполагается, что весь бюджет используется для приобретения двух товаров. Y и X . Бюджет можно использовать либо для приобретения товара Y в количестве $0Y$, либо товара X в количестве $0X$, либо того и другого, например, в количестве $0X1$ и $0Y1$.

Рисунок показывает, что возможны различные сочетания двух товаров, но во всех случаях при данном бюджете для того, чтобы приобрести большее количество одного товара, надо соответственно уменьшить покупки другого товара.

Линия XU предстает как линия бюджетного ограничения. Она показывает ограниченные возможности покупателя. Бюджетная линия указывает на все сочетания двух товаров, при которых общая сумма, затраченная на их приобретение, равна доходу. (Поэтому бюджетную линию можно назвать и линией цен, линией доходов).

В целом рисунок демонстрирует эти ограниченные возможности выбора покупателя при данном бюджете.

Пример: Бюджет для покупки фруктов 50 рублей. Яблоко – 5 рублей, банан – 10. Построить кривую бюджетной линии.



Анализ: Все товарные наборы соответствуют точкам на бюджетной линии $B_1B_2B_3$ – стоят 50 рублей B_4 – показывает наборы, которые обойдутся потребителю дешевле, B_5 – товарные наборы, которые будут недоступны потребителю, в силу ограниченности бюджета.

НАЗАД – СОДЕРЖАНИЕ – ВПЕРЕД

Вопрос 4. Равновесие потребителя и потребительская рента

Точке потребительского оптимума (точку потребительского равновесия)

Следовательно, **набор из двух благ должен отвечать следующим требованиям:**

1. Находиться на бюджетной линии. В любом другом случае потребитель или не расходует весь свой доход, или набор является недоступным.

2. Быть наиболее предпочтительным, то есть максимально удовлетворять потребности покупателя (обладать наибольшей совокупной полезностью двух благ).

Эти два условия сводят проблему максимизации удовлетворения потребностей к выбору оптимальной точки на бюджетной линии, то есть к определению равновесного состояния потребителя. Напомним, что любая точка на кривой безразличия одинаково желательна для потребителя.

Любая точка на бюджетной линии показывает доступные для покупателя сочетания благ. Следовательно, **потребитель достигнет состояния равновесия в точке, где его желания совпадут с его возможностями.**

Совместим на одном графике карту безразличия и бюджетную линию.

Точка А предстает как точка потребительского равновесия. Она характеризует ситуацию наиболее выгодного набора двух товаров при данном ограниченном бюджете. Любое отклонение от данной точки означает либо уменьшение степени удовлетворения данной потребности с помощью потребления приобретенных товаров, либо предполагает дополнительные расходы для сохранения исходной степени удовлетворения потребности.

Следовательно, в точке потребительского оптимума предельная норма замещения двух благ равна обратному соотношению цен этих благ.

Установление точек, подобных точке а, по всем наборам приобретаемых товаров будет характеризовать общее потребительское равновесие. Оно будет отражать равенство отношений предельной полезности всех приобретаемых товаров к их ценам.

Одновременный учет рассмотренных правил позволяет приобрести на ограниченную сумму потребительского бюджета такой набор товаров, потребление которых позволит максимально удовлетворить потребность в них.

Тема 6. Природа фирмы. Производственная функция и равновесие производителя

[НАЗАД](#) – [СОДЕРЖАНИЕ](#) – [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 1. Фирма как экономический субъект

Под фирмой понимается экономический институт, который присутствует на рынках и осуществляет приобретение ресурсов, а также продажу товаров.

Основным производственным звеном на рынке является предприятие, которое при регистрации принимает статус физического или юридического лица и тем самым становится экономическим субъектом. Любое предприятие прежде всего предстает как место соединения факторов производства. Эти факторы соединяются

таким образом, что можно говорить о наличии на предприятии производственной кооперации, при которой личные и вещественные факторы производства обеспечивают общий процесс производства. Факторы производства, их специализация и производственная кооперация характеризуют производительные силы общества, тем самым каждое предприятие предстает как составная часть производительных сил. В рыночной экономике производимая продукция имеет форму товара, поэтому предприятия предстают как основные товаропроизводители. Это означает, что предприятие можно рассматривать не только с материально-технической, но и с экономической стороны. В качестве товаропроизводителя предприятие вступает в различные экономические отношения: отношения купли-продажи факторов производства, отношения по поводу производства соответствующего товара, купли-продажи произведенного товара и т. д.

Итак, фирма, будучи субъектом экономических отношений, имеет имущество, необходимое для осуществления предпринимательской деятельности, счет в банке, устав, обладает необходимыми юридическими правами и несет ответственность по своим обязательствам перед другими экономическими субъектами.

В нашей стране понятия «фирма» и «предприятие» обычно отождествляются, и даже в законах слово «фирма» заменено словом «предприятие». Поэтому в дальнейшем мы будем говорить о предприятиях даже тогда, когда, с точки зрения экономической теории, речь идет о фирмах.

Любая фирма в ходе своей деятельности должна решать ряд задач. Что и в каком количестве производить? Как производить свою продукцию? По какой цене продавать продукцию? Ответы на эти вопросы связаны с производственным процессом.

Управленческие теории фирмы рассматривают ее как максимизирующую прибыль единицу с хорошо определенным набором производственных возможностей, однако они обращают внимание также на наличие конфликта между интересами собственников, менеджеров и представителей трудового коллектива (профсоюзов). На цели фирмы оказывают влияние степень рациональности, учет интересов различных групп вовлеченных в деятельность фирмы субъектов, информаци-

онные проблемы (в том числе асимметричная информация участников внутрифирменных отношений), политическое лоббирование соответствующих интересов, институты, в том числе определяющие организационно-правовую природу самой фирмы.

Место и роль того или иного предприятия в экономической системе нельзя определить без его отнесения к соответствующему типу, виду, категории и форме.

В основу деления предприятий по типам заложена цель их деятельности. Предприятие, имеющее цель производства прибыли, является коммерческим. Если цель предприятия иная, то оно относится к типу некоммерческих. Основой рыночной экономики являются коммерческие предприятия.

Предприятия делятся на три вида в зависимости от вида собственности на его имущество: частные, государственные, в том числе муниципальные, и смешанные.

Предприятия подразделяются на три категории с учетом их размеров. Размеры предприятия определяет величина его капитала (имущества), численность работников, объем производимой продукции (товарооборот). В нашей стране главным критерием является численность занятых на предприятии, в связи с чем выделяют малые, средние и крупные предприятия. Наконец, предприятия подразделяются по организационно-экономическим формам.

НАЗАД – СОДЕРЖАНИЕ – ВПЕРЕД

Вопрос 2. Производство в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Эффект масштаба производства

Под производством понимается любая деятельность человека, направленная на преобразование ресурсов в необходимые блага, которые предназначены для удовлетворения потребностей непосредственно или опосредованно через создание других благ.

В широком смысле слова производство представляет создание полезностей, превышающих полезность используемых ресурсов.

Соотношение между ресурсами, затрачиваемыми фирмой и получаемой продукцией или услугами в экономической науке получило название производственной функции. Это отношение может быть записано в следующем виде:

$$Q = f(K, L, N).$$

где Q – объем производимой продукции (объем выпуска); K, L, N – затрачиваемое количество различных видов ресурсов (капитала, труда, земли).

Символ f является характеристикой производственной системы, преобразующей затраты ресурсов в выпуск. Принято считать, что Q – это *максимально* возможный объем выпуска продукции, если ресурсы затрачиваются или используются в количествах (K, L, N) единиц.

Отношения ресурсов зависят от используемых фирмой производственных технологий, каждой технологии соответствует своя функция производства. Фирма может изменить объем выпуска, изменяя количество затрачиваемых ресурсов, переходя от одной технологии к другой.

Наиболее наглядно производственная функция может быть проиллюстрирована при помощи графиков.

В микроэкономике традиционно используется двухфакторная производственная функция, предполагающая потребление двух факторов труда (L) и капитала (K).

Графическим изображением производственной функции является изокванта. Изокванта – кривая, на которой расположены все сочетания производственных факторов, обеспечивающих одинаковый объем выпуска продукции.

Изокванта, расположенная правее и выше (северо-восточнее) другой изокванты, соответствует большему объему выпуска. Как и в случае с кривыми безразличия, наклону изокванты соответствует предельная норма технической замены одного ресурса другим. *Предельная норма технической (технологической) замены* показывает количество единиц K , от которого необходимо отказаться при увеличении L на единицу, чтобы выпуск оставался неизменным:

$$MRTS = \Delta K / \Delta L.$$

Изокванты показывают гибкость применяемых фирмами решений по производству, при использовании различного сочетания факторов производства с целью достижения заданного объема выпуска продукции.

Множество изоквант образуют карту изоквант, на которой каждой изокванте соответствует определенный объем выпуска продукции, возрастающий по мере движения от начала координат по графику вверх и вправо.

Краткосрочный период функционирования фирмы – это временной промежуток, в течение которого фирма не может изменить объем, по крайней мере, одного из имеющихся у нее видов производственных ресурсов.

Для анализа производства в краткосрочном периоде используются понятия: общий продукт, средний продукт переменного ресурса, предельный продукт переменного ресурса.

Общий продукт (ТР) – общее количество произведенного продукта в натуральном выражении, которое возрастает по мере увеличения использования переменного ресурса (фактора) – X.

Средний продукт (АР) – количество продукции, приходящееся на единицу использованного переменного фактора. $AP = TP : X$.

Предельный продукт (МР) – дополнительное количество продукции, полученное вследствие увеличения переменного ресурса на одну единицу.

$$MP = dTP : dX$$

где dTP – увеличение общего продукта; dX – приращение переменного ресурса.

Отдача от переменного ресурса может быть постоянной, возрастающей и убывающей. Наиболее типичным является случай, когда вначале общий продукт возрастает (действует принцип возрастающей отдачи), а затем начинает убывать (действует принцип убывающей отдачи). Убывающая отдача иначе называется убывающей производительностью, убывающей доходностью фактора производства.

Закон убывающей производительности факторов производства или закон убывающей отдачи: по мере увеличения какого-либо производственного фактора при условии, что все остальные факторы остаются неизменными, предельный продукт будет убывать, начиная с определенного момента.

Согласно этому принципу, по мере увеличения затрат одного фактора при фиксированных значениях остальных производственных факторов достигается точка, в которой дополнительное использование переменного фактора ведет к снижению объема выпуска продукции.

Принцип убывающей отдачи применим на краткосрочном отрезке времени, когда по меньшей мере один производственный фактор остается неизменным. Закон убывающей отдачи применим к определенной технологии производства.

Максимальная выработка в расчете на единицу переменного ресурса достигается тогда, когда средний продукт равен предельному продукту:

$$MP=AP.$$

До этой точки (пока $MP > AP$) средний продукт растет, а затем (когда $MP < AP$) средний продукт начинает убывать.

При этом мы не учитываем цены на ресурсы и на продукт.

Произведение предельного продукта в физическом выражении (MP_x) на цену продукта (PQ) есть предельная доходность ресурса (MRP_x):

$$MRP_x = MP_x \text{ умножить на } PQ.$$

Если рынок неконкурентный, то

$$MRP_x = MP_x \text{ умножить на } MR \text{ (предельный доход)}$$

Привлечение каждой дополнительной единицы ресурса увеличивает издержки фирмы. Дополнительные издержки на ресурс есть предельные издержки на ресурсы (MRC_x).

$$MRC_x = MC_x \text{ умножить на } P_x,$$

где MC_x – дополнительные издержки

P_x – цена ресурса.

MR – предельный доход.

Пока $MRP > MRC$, фирме выгодно применять дополнительные единицы переменного ресурса. При этом ее прибыль будет увеличиваться.

Если $MRC > MRP$, то необходимо сократить количество нанимаемого переменного ресурса ради увеличения прибыли. Ресурсы используются наиболее эффективно при такой комбинации ресурсов, когда $MRC = MRP$.

Это правило использования ресурсов: чтобы максимизировать прибыль, фирма должна привлекать дополнительные единицы любого ресурса до тех пор, пока каждая дополнительная единица дает прирост общего дохода фирмы, а не общих издержек. Иначе говоря, фирма максимизирует прибыль за счет наилучшего использования ресурсов тогда, когда по всем видам ресурсов соотношение предельной доходности ресурса и предельных издержек на ресурс равно 1.

$$MRP : MRC_x = 1.$$

Изокванта описывает возможные пути комбинирования ресурсов фирмы. Выбирая оптимальную комбинацию ресурсов, фирма должна принимать в расчет стоимость этих ресурсов, цену, которую ей придется заплатить за них, и денежную сумму, которую она сможет истратить на приобретение ресурсов без ущерба для своей конкурентоспособности.

Альтернативные комбинации ресурсов, которые фирма может купить с учетом их цен и направляемого бюджета фирмы (общих издержек), показывает линия равных издержек – изокоста. Обозначим цену труда как PL , цену капитала как PK , а затраты на приобретение ресурсов как TC (P – цена).

При наличии только двух факторов производства совокупные расходы фирмы на труд и капитал не должны превышать максимального бюджета (TC), выделенного на эти цели. Уравнение изокосты может быть записано так:

$$PL \times L + PK \times K = TC.$$

Прямая линия, показывает все комбинации труда и капитала, которые можно приобрести, израсходовав TC денежных единиц.

Эффективное производство фирмы основано на получении максимального объема выпуска от данного количества используемых ресурсов.

Существует два условия достижения минимизации издержек при заданном объеме выпуска продукции. Во-первых, оптимальная комбинация ресурсов труда и капитала лежит на изокосте, а не под ней.

Во-вторых, в точке касания изокосты и максимально достижимой изокванты наклон линии изокосты равен наклону изокванты.

Наклоны изокосты и изокванты совпадают – это означает, что для достижения оптимальной комбинации факторов фирма должна так распределить выделенные на приобретение ресурсов средства, чтобы предельная степень технологического замещения капитала трудом равнялась отношению цены труда к цене капитала.

Оптимизация ресурсов для любой пары ресурсов требует равенства между предельной степенью технологического замещения и соотношения цен этих ресурсов. При отсутствии такого равенства, в целях повышения выпуска или снижения затрат один ресурс может заменяться другим.

Правило минимизации издержек при заданном объеме выпуска продукции, за счет оптимальной комбинации ресурсов: фирма должна так распределять средства на приобретение ресурсов, чтобы каждый последний рубль, истраченный на каждый ресурс, приносил равную прибавку к выработке.

Фирма не может долго сохранять свой объем производства на одном уровне. Рыночные условия часто меняются и заставляют фирмы соответствующим образом изменять объем выпуска.

Долговременный период функционирования фирмы – это временной промежуток, в течение которого фирма может изменить объемы (количество) всех занятых ресурсов.

В долгосрочном периоде фирмы стремятся укрепить свои позиции на рынках и для этого увеличивают свои масштабы производства. Это предполагает увеличение денежных ресурсов, направляемых на приобретение факторов производства. При постоянных ценах труда и капитала увеличение расходов на приобретение ресурсов приведет к параллельному перемещению изокосты вправо и вверх.

Каждому новому объему выпуска будут соответствовать свои изокванты, изокосты и точки равновесия. Соединив эти точки оптимума, получим линию (траекторию) развития фирмы. Траектория развития показывает наиболее эффективные по издержкам комбинации ресурсов, которые может использовать фирма по мере увеличения объема производства в долгосрочном плане.

Можно рассмотреть три варианта линий развития фирмы.

Линейная траектория развития, отклоняющейся вверх, траектория развития – отклоняющаяся вниз.

В долгосрочном периоде производственные мощности фирмы могут возрастать, что порождает эффект масштаба (отдачу от масштаба производства).

Отдача от масштаба определяется характером зависимости выпуска от количества используемых факторов. Она показывает, как изменится выпуск, если затраты всех ресурсов возрастут одинаковым образом одновременно.

В экономической науке принято рассматривать три эффекта от масштаба производства.

1. Возрастающая отдача от масштаба означает, что выпуск при увеличении масштабов производства растет в большее число раз, чем затраты факторов производства (то есть вырастет в большей пропорции, чем та, в которой была расширена деятельность).

2. Постоянная отдача от масштаба означает, что выпуск вырастет в точно такой же пропорции, как та, в которой был расширен масштаб деятельности.

3. Убывающая отдача от масштаба означает, что соответствующий рост выпуска меньше соответствующего расширения деятельности.

Тема 7. Издержки фирмы и показатели эффективности ее работы

[НАЗАД](#) – [СОДЕРЖАНИЕ](#) – [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 1. Средства предприятия

В рыночной экономике любое предприятие начинается с определенной суммы денег, на которую приобретаются факторы производства, необходимые для производства соответствующего товара: участок земли под строительство предприятия, материал для строительства, оборудование, станки, сырье, нанимаются работники и т. д. Так или иначе деньги превращаются в средства производства.

Заработная плата для нанятых работников называется производственными фондами. По особенностям участия в производстве и характеру оборота производственные фонды делятся на основные и оборотные.

Основные фонды целиком участвуют в процессе производства, перенося свою стоимость на производимые товары по частям. К ним относят производственные здания, сооружения, станки, машины, оборудование, инструменты (все то, что называют средствами труда).

Оборотные фонды постепенно вовлекаются в процесс производства, полностью перенося свою стоимость на производимые товары. К ним относят сырье, материалы, комплектующие изделия (то, что является предметом труда). К оборотным фондам относят и фонд заработной платы ввиду сходства ее оборота с оборотом средств, используемых на приобретение предметов труда.

Рассмотренные фонды называются производственными, поскольку они заняты в сфере производства.

Создавая товары и перенося на них свою стоимость, производственные фонды тем самым создают новый вид фондов предприятия, получивших название фонды обращения (они заняты в сфере обращения). К ним относят главным образом произведенные и готовящиеся к реализации товары, а также деньги, полученные от продажи товаров.

Фонды предприятия имеют денежную форму и в этой форме предстают как средства предприятия. Они также делятся на основные и оборотные средства. Но если основные средства есть ни что иное как денежная форма основных фондов, то оборотные средства помимо оборотных фондов включают фонды обращения.

НАЗАД – СОДЕРЖАНИЕ – ВПЕРЕД

Вопрос 2. Издержки предприятия, их виды и состав

Использование фондов предприятия рождает его издержки, представляющие собой ту часть стоимости фондов предприятия, которая включается в стоимость

производимых товаров. Издержки включают фактические расходы в виде денежных затрат. Источниками издержек производства товаров и услуг являются используемые ресурсы и технология.

Следует различать издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Краткосрочным называется период, в течение которого некоторые затрачиваемые фирмой ресурсы не могут быть изменены.

Издержки производства в краткосрочном периоде подразделяются на постоянные и переменные.

Долгосрочный период – период времени, достаточно продолжительный для того, чтобы фирма была способна изменить все свои факторы производства. Поэтому все ресурсы в долгосрочном периоде являются переменными.

Традиционно издержки предприятия делят на издержки производства и издержки обращения.

Издержки производства включают затраты предприятия, связанные с производством товаров. Это затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, энергию, топливо, амортизационные отчисления, заработную плату, расходы, связанные с организацией и управлением производством.

Издержки обращения представляют собой затраты на подготовку произведенных товаров к продаже и на осуществление самой продажи товаров. Эти затраты связаны с хранением произведенного товара, его упаковкой и сортировкой, погрузкой-разгрузкой, транспортировкой, проведением маркетинговых исследований, рекламой, передачей товара покупателю и осуществлением в этой связи необходимых кассово-бухгалтерских расчетов.

Издержки предприятий, выраженные в деньгах, принимают форму себестоимости.

Себестоимость – это сумма всех бухгалтерских издержек, т.е. фактические расходы факторов производства для изготовления определенного количества продукции по ценам их приобретения.

Структура полной себестоимости: сырье и основные материалы; вспомогательные материалы; топливо; электроэнергия; амортизация; заработная плата;

начисления на заработную плату; отчисления по обязательному медицинскому страхованию; платежи по обязательному страхованию имущества предприятия; платежи (проценты) по краткосрочным кредитам; прочие денежные расходы; транспортные расходы; расходы на подготовку кадров; расходы на НИР.

Издержки производства вместе с издержками обращения экономика рассматривает как общие, или валовые, издержки производства предприятия. По существу, издержки производства предприятия предстают как затраты факторов производства на производство и реализацию товаров.

В числе таких затрат могут быть затраты в виде процентных платежей за взятые ссуды на приобретение факторов, арендная плата за наем помещения и т.д.

Издержки фирмы подразделяются на внешние и внутренние.

Внешние издержки представляют собой плату поставщикам факторов производства, которые являются самостоятельными по отношению к данной фирме и не принадлежат к числу ее владельцев. К ним относятся заработная плата рабочих и служащих, расходы на сырье и материалы, комиссионные вознаграждения торговым фирмам, процент за использование кредита, расчеты за юридические консультации, транспортные услуги, амортизация, страховые платежи и др. Эти расходы находят отражение в бухгалтерских счетах, в их расходной части.

Поэтому они также называются бухгалтерскими издержками или явными.

В то же время в процессе производства фирма может использовать свои собственные ресурсы, которые образуют внутренние издержки.

Они равны доходу, который можно было бы получить, если бы фирма иначе (альтернативно) использовала свои собственные ресурсы. Внутренние издержки включают расходы собственных факторов производства, которые предприятию не приходится оплачивать. Например, отходы основного производства могут быть сырьем для побочного производства на данном предприятии и не требуют внешних расходов, но их стоимость входит в издержки.

Внутренние издержки называют также неявными или вмененными.

[НАЗАД](#) – [СОДЕРЖАНИЕ](#) – [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 3. Характеристики издержек предприятий

Издержки подразделяются, в зависимости от объемов производства на:

- 1) постоянные FC
- 2) переменные VC
- 3) общие (совокупные) $TC=FC+VC$
- 4) средние $A_F=FC/Q$; $A_V=VC/Q$; $A_T=TC/Q$; Q – объем производства
- 5) маржинальные (предельные) $MC=\Delta AC/\Delta Q$;
 $\Delta AC= A_F+ A_V+ A_T$; ΔQ – динамика объема производства.

К постоянным относят те издержки, величина которых не меняется с изменением объемов производства. Это амортизационные отчисления, арендная плата, процентные платежи, твердые оклады обслуживающего и административного персонала предприятия и т. п.

Постоянные издержки (FC) обозначаются символом FC (Fixed Cost) – это издержки, которые не зависят от объема выпуска фирмы и должны быть выплачены, даже если фирма ничего не производит.

Переменными являются те издержки, величина которых меняется с изменением объемов производства. К ним относятся затраты на сырье, вспомогательные материалы, энергию, зарплату основных работников и т.п.

Переменные издержки (VC) – символом VC (Variable Cost), – это такие издержки, величина которых меняется в зависимости от объема выпуска продукции, это сумма расходов фирмы на переменные ресурсы, применяемые в процессе производства: заработная плата производственного персонала, сырье и материалы, плата за электроэнергию и топливо, транспортные расходы. Переменные издержки увеличиваются по мере увеличения объема производства.

Главным образом это затраты на то, что формирует оборотные фонды предприятий.

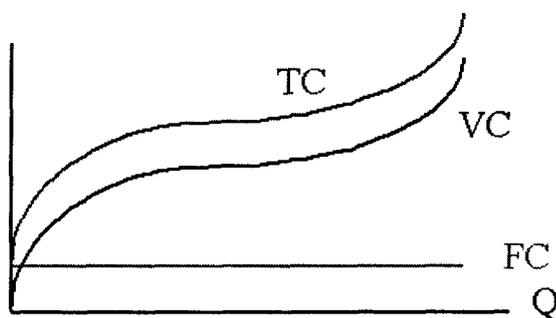
Предприятие может управлять величиной переменных издержек, меняя объем производства.

Взятые вместе постоянные и переменные издержки образуют валовые, или общие издержки.

Общими называются все издержки фирмы, величина которых равна сумме постоянных и переменных издержек при данном объеме производства фирмы.

Общие (совокупные) издержки (ТС) обозначаются символом С или ТС (Total Cost) и представляют собой сумму постоянных и переменных издержек: $TC = FC + VC$.

Типичные графики зависимости постоянных, переменных и суммарных издержек от объема производства Q показаны на рисунке.



При нулевом объеме производства переменные издержки равны нулю, а общие издержки равны постоянным издержкам. После начала производства продукции в краткосрочном периоде начинают расти переменные издержки, вызывая увеличение общих.

Для сравнения и определения эффективности производства рассчитываются средние издержки производства. Зная средние издержки производства, можно определить выгодность производства данного количества продукции.

Средние издержки производства – это издержки, приходящиеся на единицу произведенной продукции. Средние издержки, в свою очередь, подразделяются на средние постоянные, средние переменные и средние общие.

Средние постоянные издержки (AFC) представляют собой постоянные издержки в расчете на единицу продукции.

Средние переменные издержки (AVC) представляют собой переменные издержки на единицу продукции.

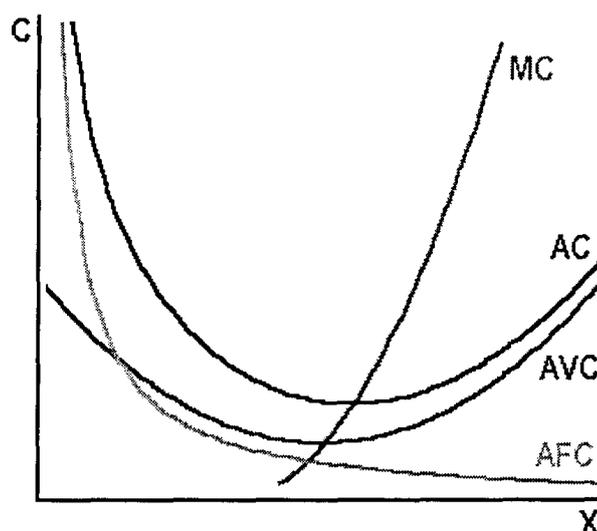
Средние общие издержки (АТС) (или средние валовые издержки) представляют собой издержки в расчете на единицу производимой продукции.

Их можно рассчитать двумя способами: путем деления общих издержек на количество произведенной продукции или сложения средних постоянных и средних переменных издержек.

Принятие решений относительно объема производства требует ответа на вопрос: какие дополнительные издержки понесет фирма на каждую дополнительную единицу продукции? Такие издержки называются предельными (МС). Предельные издержки – это изменение совокупных издержек, связанное с изменением объема производства. Предельными являются издержки на производство дополнительной продукции.

Предельные издержки (МС) равны изменению общих издержек, необходимому, чтобы произвести дополнительную единицу продукции. Если определить аналогичным образом предельные постоянные (МFC) и предельные переменные (MVC), то ясно, что $MFC=0$; $MVC=MC$. Предельные издержки МС есть производная общих издержек фирмы по ее объему производства: $MC(Q) = \Delta TC(Q) : \Delta (Q)$

Типичный пример взаимного расположения кривых предельных и средних издержек показан на рисунке:



ВЫВОД: В долговременном периоде все ресурсы и, следовательно, все издержки являются переменными. Объем производственных мощностей выбирается

так, чтобы максимизировать прибыль, и при каждом заданном объеме выпуска это требует минимизации общих и средних издержек.

НАЗАД – СОДЕРЖАНИЕ – ВПЕРЕД

Вопрос 4. Валовая выручка и прибыль предприятия

Мы знаем, что коммерческие предприятия стремятся к тому, чтобы получаемые от продажи произведенных товаров доходы превышали издержки производства данного товара. Таков принцип коммерческого расчета.

Любая фирма стремится увеличить свой доход (прибыльность), который складывается под влиянием факторов:

1. Цена на продукт.
2. Издержки производства.

Общий доход, получаемый от продажи произведенных товаров, образует валовую выручку предприятия (TR). Обычно ее получение завершает определенный этап работы предприятия (как правило, производство партии товара).

Размер выручки зависит от двух составляющих: объема производства (Q) и цены данного товара (P): $TR = P \times Q$

Предельный доход (MR) – это дополнительный доход от продажи дополнительной единицы продукции.

Следует помнить, что если предприятие не является единственным производителем данного товара, то оно не может само назначать цены, цена устанавливается в результате внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции.

Коммерческое предприятие работает ради прибыли (P), которая предстает как разность между выручкой (TR) и издержками производства (TC): $P = TR - TC$.

Прибыль – это разница между суммарной выручкой, или суммарными поступлениями, которые получает фирма от продажи своей продукции, и суммарными экономическими издержками, которые несет фирма для того, чтобы произвести эту продукцию.

Нормальная прибыль – равняется скрытым издержкам, как компенсация

«утерянных» возможностей, от альтернативного использования собственных ресурсов предпринимателя. Это вознаграждение необходимо для удержания предпринимателя в данной сфере бизнеса.

Экономическая прибыль – это прибыль, получаемая сверх нормальной. Равняется разнице между валовым доходом и экономическими издержками.

Между тем мы уже знаем, что издержки предприятия меняются с изменением объема производства, причем, как правило, не прямо пропорционально.

Для определения наиболее выгодного объема производства предприятию необходимо достичь равновесия.

Равновесие производства – это состояние, при котором любое производство достигает цели максимизации прибыли. Условием равновесия является равенство предельных издержек предельному доходу $MC = MR$ это и есть правило максимизации прибыли: прибыль максимальна при таком объеме производства, при котором предельные издержки (MC) равны предельной выручке (MR).

Под предельной выручкой понимается доход, получаемый от последней единицы производимой продукции.

Изменение объема производства возможно либо при изменении цены на производимые товары, либо при изменении издержек. Так, повышение цены делает возможным увеличение объема производства до тех пор, пока предельные издержки не сравняются в новой цене. Понижение цены требует соответствующего сокращения производства.

Но здесь возникает вопрос, до какого уровня возможно сокращение производства, если цена идет на понижение? Ответом на этот вопрос является правило: производство можно сокращать до тех пор, пока предельная выручка не сравняется со средними переменными издержками.

$$TR = AVC.$$

При дальнейшем понижении цены производство следует прекращать. Следует, однако, помнить, что это правило действует в краткосрочном периоде.

Тема 8. Типы рыночных структур

НАЗАД – СОДЕРЖАНИЕ – ВПЕРЕД

Вопрос 1. Чистая конкуренция и монополистическая конкуренция

Модель чистой конкуренции предполагает наличие большого числа фирм, производящих однородный или стандартизированный продукт, полное информирование участников обмена о положении на рынке, полную мобильность всех ресурсов, что означает свободу вступления в отрасль, отсутствие неценовой дискриминации. Доля каждой фирмы на рынке отрасли незначительна, поэтому ни одна из них не способна сколь-нибудь существенно повлиять на цену продукта, другими словами, цена продукта в данной модели рынка выступает как эндогенная, или заданная извне, величина, не зависящая от рыночной стратегии фирмы. Поэтому в условиях чистой конкуренции кривая спроса на продукцию отдельной фирмы всегда горизонтальна (абсолютно эластична), что означает, что фирма может продавать любое количество продукции, не воздействуя при этом на цену.

Модель чистой конкуренции есть некоторое приближение к модели совершенной конкуренции. Поэтому ее часто называют совершенной конкуренцией.

К положительным свойствам можно отнести способность данной рыночной структуры производить максимальное количество продукции с минимальными издержками. Чистая конкуренция, как и рыночная экономика в целом, обладает рядом недостатков.

1. В условиях чистой конкуренции каждый производитель учитывает лишь те издержки, которые окупаются, избегая при этом побочных (внешних) издержек и выгод, перекладывая их на общество. Примером внешних издержек могут служить затраты на охрану окружающей среды. Фирмы стремятся их избежать, так как они ведут к удорожанию продукции.

2. Рынки с чистой конкуренцией **не всегда способны обеспечить концентрацию ресурсов**, необходимую для ускорения НТП.

3. Чистая конкуренция **предполагает стандартизацию продукции** и не обеспечивает достаточного диапазона потребительского выбора.

Чистая конкуренция на практике встречается довольно редко. Существует несколько отраслей, которые более похожи на конкурентную модель, чем на любую другую рыночную структуру: сельское хозяйство, рынок бытовых услуг, фондовый и валютный рынки.

Монополистическая конкуренция

Наиболее распространенной, преобладающей рыночной структурой является рынок монополистической конкуренции.

Монополистическая конкуренция – это рыночная ситуация, при которой относительно большое число фирм производят похожую, но не идентичную продукцию.

Признаки монополистической конкуренции:

1) фирмы конкурируют, продавая дифференцированные продукты (дифференциация или различия могут касаться как физических, качественных свойств продукта, услуг и условий, связанных с его продажей и размещением, так и мнимых различий, созданных посредством рекламы, упаковки и использования торговых знаков);

2) каждая фирма обладает относительно небольшой долей рынка и имеет ограниченный контроль над ценой; в то же время тайный сговор относительно цены и объемов выпуска между десятками фирм практически невозможен;

3) вступить в отрасли с монополистической конкуренцией легко (эффект масштаба и требующийся капитал невелики);

4) ценовой конкуренции сопутствует неценовая конкуренция.

Монополистическая конкуренция сочетает черты монополии и рынка совершенной конкуренции. Суть монополистической конкуренции заключается в дифференциации продукции, когда каждая фирма продает продукцию, на которую существует много близких, но несовершенных заменителей. Ее монопольная власть основана на дифференциации продукта и способности контролировать его цену. В результате каждая фирма имеет дело с убывающей кривой спроса на свою продук-

цию. Дифференциация может быть связана с самой продукцией (например, различные сорта пива) или с местоположением магазина.

Наличие многих производителей аналогичных товаров и отсутствие барьеров для входа в отрасль обеспечивают существование конкурентной среды.

Вопросы для рассуждения:

Эффективна ли монополистическая конкуренция? Фирмы на рынке монополистической конкуренции имеют резервные производственные мощности: фактический объем производства фирмы меньше, чем тот, который минимизирует средние издержки. Избыточные мощности – это плата за дифференциацию продукта. Монополистический конкурент для уменьшения эластичности спроса по цене и увеличения объемов реализации своего продукта должен постоянно осуществлять расходы на рекламу, что также ведет к его удорожанию. Наличие резервных мощностей свидетельствует о неэффективности монополистической конкуренции, а более высокая по сравнению с совершенным конкурентом цена уменьшает благосостояние потребителей.

Означает ли это, что монополистическая конкуренция социально нежелательное экономическое явление? Нет. Потому что, во-первых, на большинстве рынков монополистической конкуренции монопольная власть невелика, а следовательно, чистые убытки от ее функционирования также невелики; во-вторых, монополистическая конкуренция обеспечивает широчайший ассортимент товаров, что высоко оценивается потребителями.

[НАЗАД](#) – [СОДЕРЖАНИЕ](#) – [ВПЕРЕД](#)

Вопрос 2. Монополия и её виды. Монопольная власть и ее показатели. Монополия

Монополия

Монополией называется такой тип рынка (рыночная структура), на котором только одна фирма является продавцом товара, на который не существует близких

заменителей. Монополист может влиять на цену продаваемой продукции, изменяя объем производства в соответствии с убывающей функцией рыночного спроса.

Монополия – это господство на сегменте рынка одного производителя, продавца или объединения предприятий в целях повышения цен и повышения монопольно высокой прибыли.

Максимизирующий свою прибыль монополист следует тому же принципу, что и любая фирма: производить такое количество продукции, чтобы предельные издержки MC были равны предельной выручке MR , и прекращать производство, когда средние издержки выше средней выручки при любом объеме выпуска.

Заметим, что **рынок в условиях монополии является равновесным**: монополия находит для себя комбинацию цены и объема производства, дающую максимальную прибыль, а покупатели приобретают необходимое им при *данной цене* количество товара. Тем не менее мы не можем назвать монополизированный рынок эффективным с точки зрения распределения и общественного благосостояния.

Производя слишком мало продукции и продавая ее по слишком высоким ценам (по отношению к предельным издержкам), монополист привносит неэффективное размещение благ в экономику.

Чистая монополия

Чистая монополия является противоположностью чистой конкуренции.

Чистая монополия – это ситуация, когда существует единственный продавец товара, не имеющего близких заменителей.

Признаки чистой монополии:

- один продавец и множество покупателей;
- продукт отрасли уникален (не имеет близких заменителей, а следовательно, отсутствует необходимость затрат на рекламу);
- вступление в отрасль заблокировано экономическими, техническими, юридическими и другими барьерами;
- монополист обладает рыночной властью: определяет рыночную цену, объем предложения и спроса.

Чистая (абсолютная) монополия скорее исключение, чем правило, так как существует очень немного продуктов, не имеющих заменителей. Чрезвычайно редка ситуация, когда на национальном или мировом рынке есть только один продавец. Чистая монополия чаще характерна для местных рынков, чем для общенациональных.

Поддержание чистой монополии требует существования условий, Барьеры для входа на рынок необходимы для долгосрочного поддержания монопольной власти. Среди основных типов барьеров можно назвать следующие: исключительные права, полученные от правительства; патенты и авторские права; собственность на все предложение какого-либо производственного ресурса; преимущество низких издержек крупного производства. В зависимости от характера этих барьеров различаются следующие виды монополий: естественная монополия; монополия, основанная на обладании патентами; монополия, основанная на обладании источниками сырья; монополия, основанная на обладании государственной лицензией; монополия, основанная на нечестной конкуренции.

- **Естественная монополия**

Естественная монополия возникает там, где конкуренция экономически неэффективна. Существует ряд отраслей, в которых монополия необходима (так называемая *естественная монополия*), и перед государством стоит задача регулирования цен и объемов производства в интересах общества.

Если производство любого объема продукции одной фирмой обходится дешевле, чем его производство двумя или более фирмами, то данная отрасль является естественной монополией.

Примерами естественных монополий являются городской водопровод, электрические сети, трубопроводный транспорт, проводная телефонная связь, централизованное теплоснабжение, городская канализация.

Отрасль может перестать быть естественной монополией в результате технологических изменений, уменьшающих минимально необходимые размеры предприятия. При неизменном спросе в отрасли могут работать уже несколько пред-

приятый, а не одно, как прежде. Увеличение спроса также может привести к тому, что одному предприятию уже не удастся полностью удовлетворить спрос, а следовательно, одна из причин существования естественной монополии будет устранена.

Благодаря барьерам для вступления в отрасль монополист может постоянно получать значительные экономические прибыли.

Разница между ценой и предельными издержками есть показатель монопольной власти. Коэффициент монопольной власти более точно можно измерить с помощью показателя монопольной власти Лернера:

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

где P – цена; MC – предельные издержки.

Коэффициент Лернера изменяется в пределах от 0 до 1. Он тем выше, чем ниже эластичность спроса на продукцию фирмы.

Монопсонией называется такой тип рынка, на котором не продавцы, а покупатели способны оказывать влияние на цены. Для анализа монопсонии можно использовать теорию монополии в приложении к рынкам факторов производства. Монополист использует свою рыночную власть, чтобы производить меньшее количество товара по более высоким ценам. **Монопсонист** же использует свою рыночную силу, чтобы покупать меньшее количество ресурсов и платить меньшую цену за единицу ресурса.

НАЗАД – СОДЕРЖАНИЕ – ВПЕРЕД

Вопрос 3. Олигополия и её основные черты

Несколько фирм, делящих рынок, образуют рыночную структуру типа **олигополии**. Олигополия – наиболее распространенный тип отраслевой структуры в современной промышленности. Сама угроза потенциального вторжения новых производителей превращает даже 100%-ную монополию в олигополию. Олигополия – это такая рыночная структура, когда в отрасли доминирует небольшое число продавцов, а вход на рынок для новых продавцов затруднен или невозможен.

Возникает принципиально новая дилемма: договориться о сотрудничестве и образовать монополистическое объединение или вести конкурентную борьбу. Суть проблемы олигополии сводится к взаимозависимости фирм: принимая решения, каждый участник должен учитывать возможную реакцию конкурентов, включая их возможные ответные действия.

Признаки олигополии:

1. Немногочисленность фирм в отрасли (в случае классической, жесткой олигополии главную роль в отрасли играют 3 – 4 фирмы, при мягкой (аморфной) олигополии основная доля продукции приходится примерно на 1 – 3 крупные фирмы, остальную долю рынка занимают несколько (десяток) более мелких фирм.

2. Продукт олигополии может быть как стандартизированным (сталь, цинк, медь, технический спирт), так и дифференцированным (автомобили, моющие средства, сигареты, бытовые электроприборы).

3. Существование барьеров для вступления в отрасль, которые связаны, прежде всего, с эффектом масштаба производства и крупными инвестициями, обеспечивающими этот масштаб. Например, минимально эффективный объем выпуска в автомобильной промышленности в США в 80-е годы составлял 300 тыс. автомобилей в год, стоимость такого завода обычно превышала 3 млрд. долл. К другим барьерам следует отнести владение патентами (в наукоемких отраслях), контроль над стратегическим сырьем, огромные расходы на рекламу (в шоу-бизнесе, производстве сигарет и прохладительных напитков).

4. Всеобщая взаимозависимость. Так как число фирм, работающих в отрасли, мало, то каждая из них при формировании своей рыночной стратегии должна принимать во внимание реакцию со стороны конкурента. Эта черта является уникальным свойством олигополии.

Цены при олигополии изменяются реже, чем в условиях других рыночных моделей.

Неспособность фирмы предсказать с уверенностью ответные действия ее конкурентов мешает выработке простой рыночной модели, которая дает общее объяснение олигополистического поведения.

Тем не менее можно выделить две основные формы поведения фирм в условиях олигополистических структур: некооперативное и кооперативное.

В случае некооперативного поведения каждый продавец самостоятельно решает проблему определения цены и объема выпуска.

Желание одной фирмы вытеснить конкурента с рынка путем снижения цены на продукт может принять форму ценовой войны.

Ценовая война – это цикл последовательных уменьшений цены соперничающими на олигополистическом рынке фирмами. Снижение цены будет продолжаться до тех пор, пока цена не упадет до уровня предельных издержек, цена станет такой же, как и в условиях совершенной конкуренции, а экономическая прибыль в результате ценовой войны станет равна нулю. В результате потребители выиграют, а производители проиграют. Но ценовые войны недолговечны, так как они невыгодны производителям.

Грабительское ценообразование – это крайность, которая проявляется в назначении крайне низких цен. Поскольку такая практика ведет к разорению конкурентов и монополизации рынка, она крайне нежелательна.

Чаще олигополистические фирмы пытаются вступить между собой в сотрудничество, чтобы устанавливать цены и делить рынки таким образом, чтобы избежать ценовых войн и их неблагоприятных воздействий на прибыль. Такое поведение олигополии называется кооперативным.

Наиболее простой формой тайного сговора является картель.

Картелем называется организация (неважно – формальная или неформальная), сформированная независимыми фирмами для того, чтобы получить преимущества монополиста. Картели координируют действия своих членов, ограничивая производство, поднимая цены и, таким образом, получая прибыль, близкую к монопольной.

Существует много международных картелей, самый известный из которых – это картель Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Основная проблема, с которой сталкивается картель, – это проблема согласования решений между фирмами-членами и установления квот по объемам выпуска продукции для этих фирм,

поэтому в современном мире чаще всего встречаются не оформленные соглашения типа картеля, а молчаливая договоренность или рыночная стратегия, называемая «лидерство в ценах». Одна фирма, обычно крупнейшая, действует как ценовой лидер, который устанавливает цену, максимизируя собственные прибыли (при этом предельный доход фирмы-лидера равен ее предельным издержкам), остальные фирмы следуют за лидером, назначая за товар ту же цену, что и лидер (то есть, принимают ее как данную, экзогенную).

Является ли олигополия «эффективной» рыночной структурой? Дискуссионный вопрос: Существуют разные точки зрения на экономические последствия олигополии. Одна из них утверждает, что олигополия менее желательна, нежели чистая монополия. При внешней видимости конкуренции независимых фирм тайное соглашение может дать цену и объем производства тот же, что и чистая монополия, не подвергаясь при этом государственному антимонопольному регулированию. Другое мнение относительно роли олигополии принадлежит Шумпетеру и Гэлбрейту, которые утверждали, что крупные олигополистические фирмы способствуют научно-техническому прогрессу, обладая стимулом к внедрению новаций и финансовыми возможностями для осуществления НИОКР.

НАЗАД – СОДЕРЖАНИЕ – ВПЕРЕД

Вопрос 4. Антимонопольное регулирование и его особенности в Российской Федерации

Антимонопольная политика государства это такая политика, которая направлена на предотвращение накопления фирмами избыточной монопольной власти.

Антимонопольная политика представляет собой серию законов, цель которых – предотвратить использование фирмами рыночной власти путем сокращения производства и повышения цен или осуществления иной антиконкурентной практики.

Существуют два типа антимонопольного законодательства: американский и западноевропейский.

Американское законодательство отвергает любую форму монополистического сговора или союза, запрещая слияние компаний, если в результате ослабляется конкуренция.

Объединению компаний не препятствуют, если после слияния фирм индекс Херфиндаля (Индекс Херфиндаля измеряет концентрацию рыночной власти) Для выявления отраслевых рынков, опасных с точки зрения монополизации производства, используют ряд индексов.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана учитывает как количество фирм на рынке, так и различие в размерах фирм. Индекс Херфиндаля – измеряет концентрацию рыночной власти

Индекс Херфиндаля рассчитывается как сумма квадратной доли каждого продавца, действующего на рынке. Для продавцов индекс имеет вид

$$H = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2,$$

где S – доля одной фирмы на олигополистическом рынке. Для случая чистой монополии индекс равен: $H = 100^2 = 10000$.

Европейское законодательство является более мягким. Решающее значение в нем придается не размерам фирмы, а факту злоупотребления монопольной властью.

Антимонопольная политика в России имеет свою специфику, обусловленную чрезвычайно высоким, созданным в результате функционирования административно-командной системы уровнем монополизации экономики. Первым в истории России антимонопольным нормативным актом стал закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (1991 год), определяющий организационные и правовые основы ограничения монопольной власти.

Органом, осуществляющим функции по борьбе с монополистической деятельностью, является Министерство РФ по антимонопольной политике и поддерж-

ке предпринимательства и его территориальные управления. В 1995 году принят федеральный закон, регулирующий деятельность естественных монополий – «О естественных монополиях».

Тема 9. Рынки факторов производства

НАЗАД – СОДЕРЖАНИЕ – ВПЕРЕД

Вопрос 1. Рынок труда и его особенности

Значительное место в экономике занимает рынок труда. Труд – это осознанная целенаправленная деятельность людей для достижения, желаемого результата. Без участия человека невозможны использование капитала или обработка земли.

Цена труда – заработная плата за использование рабочей силы.

Стоимость рабочей силы – это стоимость средств обеспечения жизни и трудоспособности работника.

Стоимость товара «рабочая сила» реализуется в заработной плате.

Зарботная плата – это цена рабочей силы (классический подход).

Зарботная плата – доход (цена ресурса), получаемый владельцем от использования его ресурса (современная трактовка).

Факторы, определяющие заработную плату:

- 1) конъюнктура на рынке труда;
- 2) квалификация работника и характер труда;
- 3) стоимость рабочей силы;
- 4) рост производительности труда.

В современных условиях применяются различные формы оплаты труда:

- повременная;
- сдельная;
- сдельно-премиальная;
- тарифная;

- **аккордная.**

Повременная заработная плата – форма оплаты труда, при которой заработок зависит от проработанного времени и часовой ставки.

Сдельная заработная плата – форма оплаты труда, при которой заработок зависит от количества произведенной продукции и сдельной расценки.

Тарифная система – это форма организации оплаты труда, учитывающая все определяющие её факторы (сложность труда, условия труда, приоритетность отрасли и др.).

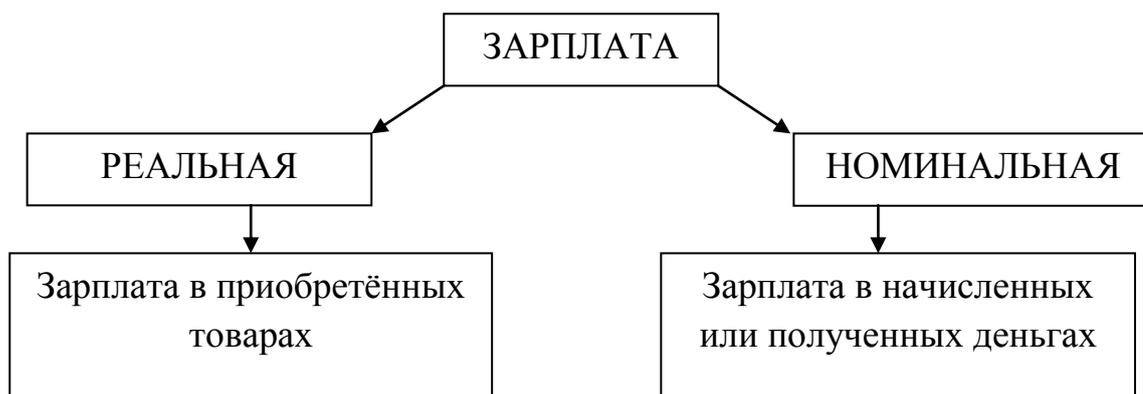
Необходимо обратить внимание на изменение условий труда в современных условиях, при которых происходит повышение легкости труда (физической), но постоянный рост сложности и напряженности. Это приводит к необходимости осуществления новых подходов к его оценке и оплате.

Необходимо обратить внимание на то, что условиями существования рынка вообще и рынка труда в частности являются: независимость экономических субъектов; правомочность субъектов рынка в заключение сделок.

Какой бы не была заработная плата, ее, прежде всего, необходимо рассматривать в двух формах: как номинальную и реальную.

1) Номинальная заработная плата – это сумма денег, получаемая работниками в качестве вознаграждения за труд. Бывает начисленная до выплаты налогов и выплаченная за вычетом налогом.

2) Реальная заработная плата – учитывает фактический уровень потребления за конкретный период, т.е. то количество товаров и услуг, которое приобретают работники за свою номинальную заработную плату.



Минимальная заработная плата – это социально гарантированный уровень оплаты труда, ниже которого заработная плата быть не может.

Прожиточный минимум – это уровень дохода, позволяющий приобрести минимальную потребительскую корзину.

Минимальная потребительская корзина – стандартный нормативный набор товаров и услуг, общественно необходимый для воспроизводства простой неквалифицированной рабочей силы.

НАЗАД – СОДЕРЖАНИЕ – ВПЕРЕД

Вопрос 2. Рынок капитала и процент

Другим факторным рынком является рынок капитала. Сложность понимания его заключается в том, что на этом рынке объектом продажи являются деньги, но и деньги же выступают средством платежа при заключении сделки.

Капитал – это накопленный запас средств, необходимых для производства материальных благ.

КАПИТАЛ – это средство труда долговременного пользования.

Чтобы понять механизм, действующий на рынке капитала, необходимо обратиться к понятиям: экономическое право собственности и юридическое право собственности.

Капитал подразделяется на основной и оборотный.

Основной капитал – часть капитала, которая служит в течение нескольких кругооборотов, не меняет своей натурально-вещественной формы, постепенно перенося свою стоимость на готовый продукт и возвращаясь в денежной форме предпринимателю.

Оборотный капитал – часть капитала, которая служит в течение одного кругооборота, полностью перенося свою стоимость на готовый продукт и возвращаясь в денежной форме предпринимателю.

Главное различие основного и оборотного капитала.

ПОКАЗАТЕЛИ	ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА	ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА
1) состав	средства труда (машины, оборудование)	предметы труда (сырьё, материалы)
2) участие в процессе производства	многократно	однократно
3) расход	постепенно изнашиваются	полностью потребляются
4) перенос стоимости на себестоимость продукции	Постепенно, частями в виде амортизационных отчислений	сразу и целиком

Физический износ – утрата средствами труда их полезных свойств в процессе производства или под воздействием сил природы.

Моральный износ – уменьшение ценности капитальных благ, не связанное с потерей ими потребительских качеств. Факторами морального износа являются рост производительности труда, научно-технический прогресс.

Амортизация – процесс перенесения стоимости средств труда по мере их износа на готовый продукт, возвращение её предпринимателю и накопление в амортизационном фонде.

Ссудный процент – это плата за использование капитала.

1. Номинальная ставка – это текущая рыночная ставка % без учёта темпов инфляции.

2. Реальная – это номинальная за вычетом предполагаемых темпов инфляции.

Пример: номинальная стоимость по депозитам 80 % годовых и ожидаемый уровень инфляции 25 % в месяц.

Задание: Рассчитать реальные ставки и полученную или пущенную прибыль.

$$80 \% : 12 \text{ мес.} = 6,7 \% \text{ в мес.}$$

$$6,7 - 25 \% = 18,3 \% \text{ (убыток)}$$

НАЗАД – СОДЕРЖАНИЕ – ВПЕРЕД

Вопрос 3. Рынок земли и земельная рента

Третьим факторным рынком является рынок земли.

Земля – это естественные блага, которые используются при создании товаров и услуг (природные ископаемые, лес, вода, воздух и т.п.).

ЗЕМЛЯ – один из факторов производства, употребляется в широком смысле слова и охватывает все, что дано природой в ограниченном объеме и обладает полезностью.

Ценность земли связана с ее ограниченностью. Кроме того, необходимо уяснить, что не вся земля является объектом сделок, а только та, которая может приносить доход. Земля не является результатом человеческого труда, но для сельского хозяйства основное средство производства.

Рента как экономическая категория – это доход от земли, предложение которой не эластично является частью арендной платы.

Земельная рента – это плата за приложение капитала к земле.

Доходы от земли выступают в основных формах:

- абсолютной ренты;
- дифференциальной ренты.

Дифференциальная рента (разностный доход) – это разница в издержках производства на земельных участках, разных по плодородию и местоположению,

принимающая форму дифференциальной ренты при передаче собственнику земли. Абсолютная рента – плата за пользование землей любого качества; плата за титул собственности на землю. Абсолютной рентой обладают все земли, независимо от плодородия, пригодные к производительному использованию.

Аренда – это форма землепользования, при которой земля передается во временное пользование арендатору.

Землепользование – экономическое отношение, включающее два момента: применение земли как средства производства и присвоение созданного продукта.

$A \text{ плата} = z / \text{рента} + \% \text{на ранее вложенный капитал} + A_0 \text{ основные средства}$

Цена земли – капитализированная рента. Находится в прямой зависимости от годовой ренты и в обратной от рыночной ставки ссудного процента.

Задача: Продаётся участок земли, который приносит доход 20 у.е., при ставке 5%.

Задание: Рассчитать по какой цене должен быть продан участок.

$$\text{цена земли} = R / S * 100\%,$$

где R – рента; S – величина учётной ставки.

НАЗАД – СОДЕРЖАНИЕ

Литература

1. Балдоржиев, Д. Д. Экономическая теория: учеб. пособие / Д. Д. Балдоржиев. – Смоленск, 2002. – 396 с.
2. Борисов, Е. Ф. Основы экономики: учеб. пособие / Е. Ф. Борисов. – М.: Юрайт – Издат, 2009. – 316 с.
3. Куликов, Л.М. Экономическая теория: учебник / Л. М. Куликов. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010. – 432 с.
4. Современная экономика: учеб. пособие / под ред. О. Ю. Мамедова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 456 с.
5. Экономика: учебник / под ред. Р. П. Колосовой. – М.: Норма, 2011. – 345 с.

6. Экономика: учеб. пособие / под ред. А. С. Булатова. – М.: Юристъ, 2009. – 896 с.

7. Экономическая теория: учеб. пособие / под ред. Н. И. Базылева. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 662 с.

8. Экономическая теория: учебник / под общ. ред. Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 714 с.

9. Экономическая теория: учебник / под ред. Н. И. Базылева, С. П. Гурко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 512 с.

10. Экономическая теория: учебник / под ред. О. С. Белокрыловой. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 448 с.

11. Экономическая теория: учебник / под ред. В. Д. Камаева, Е. И. Лобачевой. – М.: Юрайт-Издат, 2010. – 557 с.

12. Экономическая теория: учеб. пособие / под ред. В. И. Видяпина. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 714 с.