МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВОЛЖСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

Водопьянова Н.А., Коваженков М.А.

Экономическая теория

Электронное учебное пособие

Волжский
2019

ББК 65.01я73
УДК 33
В 624

Рецензенты:
профессор кафедры ТЭОи С Волгоградского государственного социально-педагогического университета, доктор экономических наук
Шохнех А.В.
зам. директора АНОДО Тренинговый консалтинговый центр «Академия»
Романова О.А.

Издается по решению редакционно-издательского совета
Волгоградского государственного технического университета

Водопьянова, Н.А.
Экономическая теория [Электронный ресурс] : учебное пособие Н.А. Водопьянова, М.А. Коваженков ; ВПИ (филиал) ВолгГТУ, – Электрон. текстовые дан. (1 файл: 15,16 МБ). – Волжский, 2019. – Режим доступа: http://lib.volpi.ru. – Загл. с титул. экрана.
ISBN 978-5-9948-3477-0

Предлагаемое учебное пособие способствует более эффективному усвоению основных разделов курса «Экономическая теория» и содержит различные тесты и задания, которые являются отличной тренировкой для развития экономического мышления у студентов. Предназначено для студентов экономических и неэкономических специальностей.

Ил. 37 , табл. 11, библиограф.: 53 назв.

ISBN 978-5-9948-3477-0

© Волгоградский государственный технический университет, 2019
© Волжский политехнический институт, 2019

Оглавление

Введение 5

РАЗДЕЛ 1 МИКРОЭКОНОМИКА 7

Глава 1 Введение в экономику 7

1.1.Предмет и метод экономики 7

1.2. Основные этапы развития экономической теории 10

Глава 2. Базовые экономические проблемы 21

2.1.Потребности, блага и ресурсы 21

2.2.Кривая производственных возможностей общества и ее свойства. Альтернативная стоимость благ. 27

Глава 3. Экономические системы. Формы и отношения собственности 36

3.1. Понятие и виды экономических систем. 36

3.2. Собственность как экономическая категория. 39

Глава 4. Теория спроса и предложения на однотоварном рынке 45

4.1. Определение спроса. Закон и кривая спроса. Неценовые факторы спроса. 45

4.2. Определение предложения. Закон и кривая предложения. Неценовые факторы предложения. 49

4.3.Равновесие на однотоварном рынке и его динамика 52

4.4. Эластичность спроса и предложения 54

Глава 5. Теория поведения потребителя 62

5.1. Потребительские предпочтения и полезность благ 62

5.2. Кривые безразличия потребителей и их свойства 65

5.3. Бюджетная линия и ее свойства 68

5.4.Условие потребительского оптимума 70

Глава 6. Теория поведения производителя (фирмы) 76

6.1. Природа, цели и виды предприятий 76

6.2. Издержки предприятия в краткосрочном периоде 83

6.3.Издержки предприятия в долгосрочном периоде. Эффект масштаба производства 87
6.4 Доход и прибыль предприятия 91
Глава 7. Конкуренция 98
7.1. Конкурентная структура рынка. Критерии анализа 98
7.2.Фирма на рынке совершенной конкуренции 100
7.3.Фирма на рынке несовершенной конкуренции 102
Глава 8. Рынок ресурсов 113
8.1.Рынок труда. 113
8.2.Рынок капитала. 119
8.3. Рынок земли. 124
Глава 9. Деньги и кредитно-денежная политика 134
9.1.Сущность, виды и функции денег в экономике 134
9.2. Денежный рынок 136
9.3. Роль и функции банковской системы. Денежный мультипликатор 138
9.4. Кредитно-денежная политика государства 142
Краткий словарь терминов и понятий 149
Библиографический список 158

Введение

Одной из основных задач высшей школы является формирование у молодого специалиста экономического мышления на основе глубокого понимания явлений, процессов и отношений в экономической системе общества.

Предлагаемое учебное пособие обеспечивает первую ступень базового экономического образования студентов всех специальностей. Центральной проблемой учебного пособия является рассмотрение закономерностей функционирования рыночной экономики, анализ рыночного механизма на микроэкономическом уровне.

В пособии использованы теоретические предпосылки общепризнанных исследователей экономических процессов: Д.М. Кейнса («Общая теория занятости, процента и денег»), В.Ойкена («Основные принципы экономической политики»), А.Смита («Исследования о природе и причинах богатства народов»), К. Маркса («Капитал»). В качестве основных источников использовались учебники и учебные пособия Борисова Е.Ф., Грязновой А.Г., Камаева В.Д., Нуреева Р.А., Мамедова О.Ю., Селищева А.С., Чепурина М.Н..

Ограниченный объем учебного пособия не позволил рассмотреть с достаточной полнотой все вопросы курса общей экономической теории, включенные в программу. Однако при построении концепции пособия и изложении материала авторы стремились реализовать принципы комплексности и компактности, что позволяет студентам сконцентрироваться на главных положениях курса экономической теории. Логически материал представлен в двух разделах. Каждая тема имеет структуру, адекватную главным задачам пособия, и представлена соответствующими блоками.

1. Опорный конспект лекции кратко раскрывает содержание каждой темы. Подача материала в опорном конспекте позволяет использовать все возможности визуального и психологического воздействия при получении знаний.

2. Вопросы для подготовки к практическим занятиям и самоконтроля предлагаются студентам для самопроверки, а также для текущего и итогового контроля.

3. Задачи, тесты и упражнения являются неотъемлемой частью пособия и направлены на закрепление изученного по теме материала, на освоение навыков и умений, связанных с логикой мышления, на развитие способностей анализа и синтеза экономической информации.

5. В приложении приведен перечень основных понятий, который отражает категориальный аппарат современной экономической теории.

6. Список литературы для студентов подобран с учетом трудоемкости курса, исходя из реальных возможностей и бюджета времени студентов.

Особенностью учебного пособия является доступность изложения материала и ее наглядность: использование схем, рисунков, графиков, иллюстрирующих изучаемое явление, систематизирующих и обобщающих учебный материал.

Учебное пособие подготовлено авторским коллективом в составе:

к. э. н., доцента Н.А. Водопьяновой,

к. ф. н., доцента М.А. Коваженкова.

Глава 1. Введение в экономику

1.1. Предмет и метод экономики

Значение слова «экономика» берет начало от слова «ойкономия» (в переводе с греческого «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – правило, закон), и ранее «экономика» рассматривалась как наука о домашнем хозяйстве. В дальнейшем стали выделять такое понятие, как экономическая теория.

Экономическая теория – наука об эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей людей.

Предметом экономической теории является изучение отношений, возникающих между людьми в процессе производства, распределения и потребления благ в целях безграничных потребностей и ограниченных ресурсов.

Рисунок – 1.1 Совокупность экономических процессов

Экономический анализ строится на двух базовых подходах: позитивном и нормативном.

Позитивный анализ изучает объективно складывающиеся экономические явления и процессы и предполагает изучение экономических явлений и субъектов такими, какими они предстали перед исследователем. Сбор, описание, анализ статистических данных и экономических фактов происходят без их оценки: хороши они или плохи, достаточны или недостаточны и т.п.; например, ищет ответ на следующие вопросы:

– как изменится спрос на товар, если цена поднимется на 5%?

– как производство дополнительной единицы товара повлияет на прибыль конкретного предприятия?

Занимается поиском истины.

Нормативный анализ – это исследование с позиций уже имеющегося теоретического или практического представления о том, как должны осуществляться экономические процессы в определенных условиях, каким должно быть рациональное экономическое поведение людей и институтов. Например, ищет ответ на следующие вопросы:

– стоит ли увеличить минимальный уровень зарплаты в стране?

– каким должен быть оптимальный уровень безработицы?

Дает советы.

Методология – это общий подход к изучению экономических явлений, основанный на особых принципах построения и способах познания[1].

Метод – это совокупность приемов и операций теоретического и практического исследования экономических явлений. Экономическая теория использует для познания своего предмета следующие методы.

Диалектический метод – исследование фактов, эпизодов, событий позволяет понять их смысл и содержание, внутреннюю логическую связь между ними, а также направления развития самой экономической системы.

Метод научной абстракции – предполагает, что из всего спектра характеристик, дающих представление об объекте исследования, выделяются главные, постоянные, сущностные (типичные) черты. Отвлекаясь, абстрагируясь при этом от частного, временного, случайного, исследователь получает возможность не только более точно описать содержание объекта, но и выявить закономерности его развития.

Метод синтеза – воссоздает единую целостную картину из отдельных элементов, что позволяет понять их сущность и предположить динамику развития.

---

[1] Камаев, В.Д. Экономическая теория. Краткий курс: Учебник / В.Д. Камаев, Т.А. Борисовская, М.З. Ильчиков. - М.: КноРус, 2012.. С.37.

Метод анализа – экономические отношения между людьми образуют сложную систему. Один из приемов ее исследования – разложение системы на отдельные составные части и изучение каждой из них в отдельности. Этот метод включает оценки определенных явлений, отмечает отклонения от нормы, например: очень высокий уровень инфляции, недопустимо низкие темпы роста производства, несправедливое распределение доходов и т.п. Функциональный анализ широко используется в современной экономической науке. Т.к. изучаемые объекты, как правило, находятся в определенной зависимости между собой (при снижении цены товара, растет спрос на него), то, изучая каждый из них в отдельности, сложно получить достоверную картину происходящих экономических событий.

При помощи *индукции* обеспечивается переход от изучения единичных фактов к общим выводам и положениям.

Дедукция позволяет, напротив, перейти от общих выводов к относительно частным суждениям.

Экономико-математическое моделирование позволяет в виде математических формул представить состояние экономики, варианты развития, оценить и сопоставить затраты по разным вариантам и представить прогнозные результаты и неизбежные следствия того или иного выбора. Построение экономических моделей – наглядных, в виде графиков, схем, диаграмм, таблиц, изображений реально происходящих событий.

Классификация экономико-математических методов имеет довольно сложную структуру, которую можно представить следующим образом[2]:

а) экономико-статистические методы, включающие методы экономической и математической статистики;

б) моделирование экономических процессов, которые заключаются в построении экономико-математических моделей и алгоритмов, проведения расчетов по ним с целью получения новой информации о моделируемом объекте;

---

[2] Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. С 30

в) методы принятия оптимальных решений включают математическое и линейное программирование, теорию управления запасами, теорию массового обслуживания, теорию игр и др.

г) экономическая кибернетика включает системный анализ экономики, теорию экономической информации и др.

Метод эксперимента предполагает изучение, исследование экономических явлений и процессов путем их воспроизведения, моделирования в искусственных или естественных условиях. Возможности экономических экспериментов весьма ограничены, так как очень сложно воспроизвести реальные условия, многократно повторять эксперимент. К тому же приходится экспериментировать на людях, субъектах хозяйства, что способно вызывать неблагоприятные социальные последствия.

Структура экономической теории включает в себя два раздела:

1) Микроэкономика – раздел экономической теории, изучающий отдельные экономические единицы, какой–либо объект или явление;

2) Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий экономику в целом, дающий представление о процессах производства, распределения, потребления, благ, услуг в масштабах регионов страны.

1.2. Основные этапы развития экономической теории

Зачатки экономического знания зародились в древних цивилизациях.

Основы современной экономической теории зародились и получили свое развитие в Древней Греции. Представители *экономической мысли Древней Греции*: Ксенофонт (430-354 гг. до н.э.), Платон (427-347 гг. до н.э.), Аристотель (384—322 гг. до н.э.) рассматривали экономику с позиции реальности своего времени. Платон считал, что продукт, созданный рабами (а в условиях рабовладельческого строя физический труд для свободного гражданина считался неприличным), оценивается не затратами труда, а его полезностью.

В своих рассуждениях Аристотель вплотную подходит к проблеме рационального использования богатства, впервые формирует понятия общественного разделения труда и эквивалентного обмена. Он выравнивает все товары, выражая их через деньги: «Общественные взаимоотношения возникают не тогда, когда есть два врача, а когда есть, скажем, врач и земледелец, и вообще разные и неравные стороны, а их-то и нужно приравнять. Поэтому все, что участвует в обмене, должно быть каким-то образом сопоставлено. Для этого появилась монета и служит, в известном смысле, посредником, ибо всё ею измеряется. Все должно измеряться чем-то одним. Такой мерой является потребность, которая все связывает».[3]

Коренной переворот во взглядах на хозяйственную деятельность внесло *христианство***.** Апостол Павел завещал: «Если кто не хочет трудиться, тот не ешь». Самый простой хозяйственный труд христианство считало необходимым и провозглашало святым делом. Христианские экономические взгляды затронули такие важные вопросы рыночной экономики, как цены, которые должны отражать социальную, а не индивидуальную оценку продукта, цена должна быть справедливой.

Но как наука экономическая теория возникла значительно позже, в XVI-XVII веках. Это время характеризуется становлением капитализма, появлением и развитием мануфактуры, углублением общественного разделения труда, активности денежного обращения, расширением внутренних и внешних рынков.

Меркантилизм (от итальянского «merkantc» – торговец) получил свое развитие в Англии в XVI веке. Наиболее известными представителями меркантилизма были Томас Манн (1571-1641), Антуан Монкретьен де Ваттевилъ (1575-1621), Гаспар Скаруффи (1519-1584), Дэдли Норе (1641-1691), Дэвид Юм (1711-1776). Основное внимание меркантилистов приковано к изучению сферы обращения. Они считали, что богатством

---

[3] Всемирная история экономической мысли. Т. 1. – М.: «Мысль», 1997. С. 26.

может быть лишь то, что можно превратить в деньги. Деньги – золото, серебро – есть подлинное богатство.

На первый план они выдвигали внешнюю торговлю, т. к. товар, продаваемый в другую страну, по их мнению, увеличивал массу денег. Товар же, продаваемый внутри страны, не влиял на массу денег, так как передавался из рук в руки при неизменной общей массе денег в стране. Вывод: необходимо как можно больше продавать за рубеж, а не отдавать свои деньги за иностранные товары.

Меркантилисты являются родоначальниками политики протекционизма – защиты внутреннего рынка от иностранных конкурентов, что должно способствовать развитию отечественного производства, повышению всеобщей занятости населения, укреплению экономики страны в целом.

В основе политики раннего меркантилизма лежал запрет на вывоз денег за границу и максимально возможное ограничение импорта, т. е. был призыв к административным мерам в управлении экономикой государством.

Поздний меркантилизм меняет свое отношение к роли государства и выводит на первый план не административные, а экономические методы управления: поощрение внешней торговли, где экспорт должен превышать импорт, а это значит расширение своего производства для создания экспортных товаров. Деньги не должны просто сберегаться, а должны приносить доход через оборот.

Физиократия (от греческих слов «природа» и «власть») в переводе на русский язык означает власть природы. Ее представителями являются французские экономисты XVIII века Франсуа Кенэ (1694-1774) и Анн Робер Жак Тюрго (1711-1776)[4].

Источником богатства, в отличие от меркантилизма, физиократы считали производство, а не обращение. Но в роли основного производства они видели сельское хозяйство, ибо только там создается чистый продукт

[4] История экономических учений: Учеб. Пособие/Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2008 С. 162

(богатство). Промышленность, по мнению физиократов, сама нового ничего не создает, а только перерабатывает продукты сельского хозяйства.

Классическая политическая экономия. Представителями данного экономического направления являются Адам Смит (1723-1790) – шотландского экономист и философ, или английские экономисты Давида Рикардо (1772-1823) и Вильяма Петти (1623-1681) – они положили начало науке о рыночных отношениях. Особая заслуга в экономике А. Смита заключается в том, что он впервые изложил экономическую теорию как целостную науку. Рассматривая экономические явления, А. Смит исходил из определенного человеческого эгоизма, заставляющего индивида стремиться к своей выгоде: «Стремление к личной выгоде ведет к общей выгоде, развитию производства и прогрессу».[5]

Источником богатства выступает производство, а не обращение (торговля), следовательно, ценности создаются во всех отраслях материального производства (производства товарной продукции разного назначения), включая сельское хозяйство. Производительность труда за счет разделения и специализации закладывается Смитом как основа увеличения богатства.

Смит объяснил механизмы саморегуляции рынка через так называемое «правило невидимой руки». В основе его рассуждений лежит идея либерализма, минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения.

Марксизм. Ее создателями были немецкие экономисты и социологи Карл Маркс (1818-1895) и Фридрих Энгельс (1820-1895). Данная теория знаменита не только своими экономическими, но, что немаловажно, социалистическими идеями. Карл Маркс в своем труде «Капитал» порицал социальную несправедливость, возникающую в результате свободной конкурентной борьбы и стремлением капиталовладельцев к наживе: «Капи-

[5] Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга I. Книга II / А. Смит. - Москва: Огни, 2010. С. 65.

тализм – грабительский и эксплуататорский строй, раздираемый внутренними противоречиями. Главными пороками капитализма являются частная собственность на средства производства и растущая эксплуатация наемного класса. Эти пороки способствуют углублению раскола и поляризации общества, т.е. росту богатства, огромной власти буржуазии на фоне усиления эксплуатации и нищеты трудящихся»[6].

Основным содержанием экономического учения является теория прибавочной стоимости и теория оборота капитала. Также в своем учении он показал процесс возникновения денег из товарного обращения и выделил пять их функций: мера стоимости, масштаб цен, средство платежа, средство обращения, мировые деньги.

Маржинализм. В последней трети XIX века происходит «субъективизация» всех общественных наук. На первый план выдвигается человек со своим субъективным, индивидуальным сознанием и начинает играть доминирующую роль в общественных науках. Представители школы маржинализма: Карл Менгер (1840-1921), Герман Госсен (1810-1858) и др., Леон Вальрас (1834-1910), Вильфредо Парето (1848-1923), Ульям Стенли Джевонс (1835-1882). Маржиналисты приняли за исходный пункт потребности человека и закон насыщения этих потребностей.

Стоимости (цены) благ основываются на полезности ограниченного продукта (от «marge» – предел) и способности этого продукта удовлетворять потребности субъектов. У представителей данной школы ценность зависит не от затрат на производство благ, а от полезности товаров и услуг. Полезность, как способность удовлетворять чью-либо нужду, зависит от потребительских свойств товара, от самого процесса потребления. В основе потребительского выбора лежат субъективно оцениваемые полезности товаров, материальных и духовных благ.

Неоклассическая экономическая школа. Представителями данной школы являются Альфред Маршалл (1842-1924), Артур Пигу (1877-1959),

---

[6] Маркс К. Теории прибавочной стоимости. IV том "Капитала". // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.26 ч.I С 27

Джон Бейтс Кларк (1847-1938) и многие другие. Маршалл ввел в экономическую теорию понятия «цена спроса» и «цена предложения», а также их эластичность. Закон спроса по Маршаллу: цена снижается – спрос растет, цена повышается – спрос падает. «Два лезвия ножниц» (взаимосвязь спроса и предложения) позволяют понять: как издержки производства и потребительские предпочтения воздействуют на цены.

Заслуга Джона Кларка заключается в формулировании закона «убывающей предельной производительности»: в условиях, когда хотя бы один фактор производства остается неизменным, дополнительные приращения других факторов дает все меньший и меньший прирост продукции, т.е. предельный продукт переменного фактора постоянно уменьшается[7]. Теория Кларка в современных условиях вошла в теорию поведения фирмы в качестве теории формирования цен спроса на производственные факторы: максимизация прибыли фирмы подразумевает минимизацию издержек, что равносильно оплате факторов производства в соответствие с их предельной полезностью.

Институционализм. В XIX веке в Западной Европе, а позднее и в США возникло новое направление экономической мысли – институционально-социальное. Представители: Фридрих Лист (1789-1846), Торстен Веблен (1857-1929), Уэсли Клер Митчелл (1874-1948).

В основе методологии институционализма лежат описательно-статистические, историко-генетические, правовые и нравственные подходы к анализу экономических явлений. Объектом исследования стали «институции» (общественная психология, т.е. мотивы поведения, способы мышления, обычаи, традиции, привычки) и «институты» (семья, государство, монополии, профсоюзы и др.).

Институционалисты поставили под сомнение основные постулаты классической политической экономии: рациональность поведения индивида, тождественность часто-собственнического интереса общественному благу.

[7] Мэнкью Н.Г. Принципы микроэкономики: пер. с англ. - СПб. и др.: Питер, 2012 С 97

Они настаивали на том, чтобы объектом изучения в экономической теории был не рациональный (ищущий во всем прибыль), а реальный человек, часто действующий под влиянием страха, плохо осознанных устремлений и давления со стороны общества.

Кейнсианство. Одним из ярких представителей западной экономической науки является английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883-1946). Главная работа Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) была написана под воздействием мирового экономического кризиса «Великой депрессий» 1929-1933 годов, который превзошел все предыдущие. Объем производства в развитых странах Запада упал на 50%, реальные доходы населения снизились на 60%. Разрушительные последствия нарушения общественного экономического равновесия поставили под сомнение фундаментальный принцип неоклассической экономической теории – невмешательство государства в экономику.

Он пришел к выводу, что капитализм свободной конкуренции исчерпал себя, он уже саморегулированию не поддается, отсюда необходима сила государства, которая сможет создать определенную систему регуляции.

Кейнс предложил радикальный способ избавления от жестких кризисов и массовой безработицы. Его выводы следующие[8]:

- ведущую роль в регулировании национального хозяйства должно играть государство;
- создание дополнительных рабочих мест во всех сопряженных отраслях отразится на росте платежеспособного спроса рабочих и соответственно создаст стимулы для расширения производства продуктов питания и товаров народного потребления;
- необходимо стимулировать эффективный спрос (сумма потребительских расходов на товары, услуги и инвестиций);
- социальная стабильность.

[8] Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег – Петрозаводск: Петраком,1993 С 75

Либерализм и монетаризм. Мировой экономический кризис 1973-1975 годов ярко продемонстрировал, что замена рыночного саморегулирования экономики кейнсианскими методами государственного вмешательства не способна полностью избавить общество от кризисных потрясений.

Новые направления в экономической мысли: либерализм и монетаризм предлагали свои варианты решения общеэкономических проблем. Представители данных направлений: Вальтер Ойкен (1891-1950), Людвиг фон Мизес (1881-1973), Фридрих Август фон Хайек (1899-1988), Милтон Фридмен (р. 1921), Артур Лаффер (р. 1940).[9]

Либералы выдвинули собственные теоретические разработки и практические рекомендации по проблемам инфляции, политики налогов, опеки государством предпринимателя. Американский экономист М. Фридмен получил нобелевскую премию за разработанную им теорию, где деньги рассматриваются как решающий фактор общественного производства. Его идеи породили новое течение в экономической теории монетаризм. Управление государством экономики заключается в контроле за: денежной массой, эмиссией денег, находящихся в обращении и запасах. По его теории, необходимо строгое балансирование государственного бюджета (доход-расход) и установление высокого банковского процента.

Рынок, как естественно сложившаяся система взаимосвязи и обмена экономической деятельностью людей, – единственно «нормальный» способ организации производства. Поэтому государственное регулирование, ведущее к снижению эффективности, связывающее инициативу и энергию участников хозяйственной деятельности, должно быть сведено к минимуму или вообще упразднено.

План семинарского (практического) занятия

1. Предмет экономической теории.
2. Принципы и функции экономической теории.

[9] Худокормов, А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада: Учебное пособие / А.Г. Худокормов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013

3. Методы изучения экономической теории.

4. Экономическая мысль Древней Греции.

5. Основные черты экономического учения меркантилизма.

6. Экономические взгляды физиократов.

7. Классическая школа политэкономии (У.Петти, А.Смит, Д. Рикардо, Ж-Б. Сей).

8. Теория капитала К. Маркса.

9. Неоклассический синтез.

10. Теоретическое наследие Д.М. Кейнса.

11. Современные экономические теории.

Вопросы для самоконтроля и проверки:

1) Оцените заслуги античных мыслителей в становлении экономической теории. Почему Аристотеля называют первым экономистом?

2) Что означает термин «экономикс», и кто первым его употребил? Откуда «пошла» политическая экономия?

3) В чем вы видите прогресс физиократов по сравнению с меркантилистами?

4) В чем состоит историческая ограниченность физиократов по сравнению с классической школой политической экономии?

5) Какие заслуги Адама Смита дают основание причислить его к трем величайшим экономистам мира?

6) Что имел в виду А. Смит, говоря о «невидимой руке»?

7) Каковы заслуги классической школы политической экономии?

8) Назовите заслуги К. Маркса, сделавшие его одним из трех величайших экономистов мира.

9) Почему, на ваш взгляд, марксистское экономическое учение получило широкую популярность в России?

10) В чем состоит маржиналистская революция в экономической науке? Каковы причины, приведшие к ней?

11) Почему А. Маршалла называют одним из наиболее выдающихся экономистов современности? В чем состоит его вклад в развитие экономической науки?

12) Каков, по мнению Джона Мейнарда Кейнса, предмет экономической теории? В чем его позиция отличается в этом вопросе от сторонников микроэкономического подхода? Охарактеризуйте основные положения его исследований, оцените вклад в развитие экономической науки.

Примерные задачи и тесты

Задача 1: Заполните письменно таблицу 1.

Таблица 1 - Развитие предмета экономики во времени

№	Название направления /школы	Время существования (век)	Исторические события, сопровождающие формирование направления	Имена основных представителей	Что являлось предметом их изучения	Основные методы, которыми пользовались для изучения
1	Античная (древнегреческая) школа					
2	Меркантилизм ранний					
3	Меркантилизм поздний					
4	Физиократия					
5	Классическая политэкономия					
6	Марксизм					
7	Маржинализм					
8	Неоклассический синтез					
9	Кейнсеанство					
10	Институционализм					
11	Монетаризм					

Тесты:

1.1. Концепция, основным содержанием которой является теория прибавочной стоимости, деление капитала на постоянный и переменный, выявление функций денег, а также максимизация роли государства в экономике, соответствует школе:

а). Марксизма.

б). Кейнсианство.

в). Либерализм и монетаризм.

1.2. Концепция, согласно которой ценность зависит от полезности товаров и услуг, способных удовлетворить потребности субъектов, относится к школе:

а). Меркантилизма.

б). Маржинализма.

в). Институционализма.

1.3. Изучение и объяснение сущности происходящих в обществе процессов, характеристика отдельных экономических явлений – это функция:

а). Прогностическая.

б). Критическая.

в). Научно-познавательная

1.4. Разложение системы на отдельные составные части и изучение каждой из них в отдельности – это:

а). Метод синтез.

б). Метод анализ.

в). Метод научной абстракции.

1.5. Обеспечение перехода от изучения единичных факторов к общим выводам и положениям – это:

а). Дедукция.

б). Индукция

в). Экономико-математическое моделирование.

Темы рефератов:

1. Исторические условия возникновения и общая характеристика классической школы.

2. Томас Мальтус и его экономические воззрения в современном мире.

3. Роль Ж. Б. Сэя в экономической теории.
4. Особенности экономической теории А Смита.
5. Теоретическое наследие Д.М. Кейнса.

Рекомендуемая литература:

1. Вечканов, Г.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / Г.С. Вечканов. - СПб.: Питер, 2012. - 512 с Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. Гл. 1.
2. Всемирная история экономической мысли. В 6т. т 1.-М.: Мысль, 1987. – 606 с.
3. История экономических учений: Учеб. Пособие/Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашовой. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 784 с.
4. Камаев, В.Д. Экономическая теория. Краткий курс: Учебник / В.Д. Камаев, Т.А. Борисовская, М.З. Ильчиков. - М.: КноРус, 2012. - 384 с.
5. Худокормов, А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада: Учное пособие / А.Г. Худокормов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013

Глава 2 Базовые экономические проблемы

2.1. Потребности, блага и ресурсы

Конечной целью функционирования любой экономической системы является удовлетворения нужд и потребностей общества в целом и индивидов в отдельности. *Потребность* – это нужда в чём-либо. *Экономическая потребность* – это часть потребностей человека и общества, для удовлетворения которых необходимо общественное производство.

Потребности принято делить на: *первичные* (физиологические) – это еда, питье, одежда, жилье, потребности в безопасности и защищенности, и *вторичные* (психологические) – образование, искусство, развлечения, т.е. духовные, интеллектуальные потребности[10].

Такое деление потребностей условно, так как это индивидуально для каждого человека.

Рисунок 2.1. – Пирамида потребностей А. Маслоу

[10] Франк Р.Х. Микроэкономика и поведение. – М: ИНФРА – М, 2000 С 39

Рисунок 2.2. – Классификация потребностей А. Маршала

Потребности не могут быть постоянными, по мере удовлетворения ранее сложившихся возникают новые. Происходит переход от более низкого уровня потребностей к более высокому. Потребности общества безграничны и полностью не могут быть утолены (не насыщаемы). В обществе проявляется действие экономического *Закона возрастания потребностей* – потребности растут в количественном и в еще большей степени в качественном отношении.

Потребность руководит действиями человека в целях достижения удовлетворения. Именно состояние определенной неудовлетворенности, нужды в чем-либо толкает человека к производственной деятельности.

Каждый продукт, произведенный человеком, направлен на удовлетворение определенных потребностей. Общество создает бесчисленное множество товаров для удовлетворения потребностей производства и отдельной личности. Все, что может удовлетворять потребности, – *благо*.

Классификация благ осуществляется по различным признакам:

1) от редкости благ:

– *неэкономические блага*, которые имеются в неограниченном количестве (солнечная энергия, воздух);

– *экономические* – это редкие блага, которых не существует в готовом виде в природе, они производятся человеком (сотовый телефон).

2) от сферы использования:

– *потребительские блага* – это товары и услуги, которые предназначены для непосредственного удовлетворения потребностей человека (продукты питания, одежда);

– *производственные блага* – это ресурсы, используемые в процессе производства (фрезеровочный станок, башенный кран).

3) от возможности исключения в потреблении:

– *частные блага* (обладают свойствами исключаемости и конкурентности в потреблении). Например, потребление мороженного одним индивидом сокращает доступное его количество для других. При этом от его потребления легко оградить тех, кто за него не заплатил;

– *общественные* (обладают свойствами неисключаемости и неконкурентности в потреблении) – блага, которые при предоставлении одному потребителю доступны другим потребителям без дополнительных затрат (маяк, фонарь на улице, общественный парк), при этом выделить не оплативших потребление индивидов не представляется возможным (рентабельным).

4) по отношению друг к другу:

– *взаимозаменяемые блага* (субституты) – это блага, обладающие схожими свойствами, которые могут заменить друг друга в потреблении (кофе и чай, рубашка и футболка и т.д.);

– *взаимодополняемые* блага (комплиментарные) – дополняющие друг друга в потреблении (правый и левый ботинок, очки и футляр для очков и т.д.).

5) с учетом фактора времени:

– *настоящие* – это блага, находящиеся в непосредственном распоряжении потребителей в данный момент времени;

– *будущие* – это блага, которыми потребитель будет распоряжаться в будущем.

Товары – это экономические блага, предназначенные для обмена на рынке. Товар обладает двумя свойствами: способностью удовлетворять потребности человека (полезностью) и пригодностью к обмену (экономической ценностью). Ценность блага определяется: с одной стороны его полезностью, с другой – затратами на его производство.

Услуги – это вид трудовой деятельности, который не воплощается в материальном продукте, но создает условие для непосредственного удовлетворения личных и общественных потребностей.

Ресурсы – это природные и социальные силы, которые могут быть вовлечены в производстве, или все то, что может быть использовано для создания благ.

Факторы производства – это реально вовлеченные в процесс производства ресурсы.

Выделяют следующие виды ресурсов (факторов производства):

Рисунок 2.3. – Классификация экономических ресурсов

1) *труд* – это осознанная, целесообразная деятельность человека, требующая приложения умственных и физических усилий в процессе создания материальных благ и услуг. Она не продается. Ресурсом выступает рабочая сила – потенциальная способность к осознанной, целесообразной деятельности человека, обладающими определенными компетенциями. Одним из видов трудового ресурса является предпринимательская способность – это инициативная самостоятельная деятельность людей, проявляющаяся в способности к организации производства, умении ориентироваться в рыночной конъюнктуре, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность;

2) *земля* – это совокупность природных ресурсов, которая включает сельскохозяйственные земли, полезные ископаемые, водные ресурсы, флору, фауну и другие природные богатства;

3) *капитал* – это вся совокупность благ, созданных прошлым трудом.

По характеру участия в процессе производства и способу воспроизводства выделяют основной и оборотный капитал[11].

Основной капитал – это материализованные средства производства, функционирующие на протяжении длительного времени и во многих производственных циклах, переносящие свою стоимость на вновь созданный продукт по частям.

Оборотный капитал – это предметы труда, воплощенные в сырье, материалах, которые целиком потребляются в однократном процессе производства, в течение одного кругооборота изменяют свою натурально-вещественную форму и полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт.

В процессе эксплуатации или даже бездействия основной капитал подвергается износу. Различают физический и моральный износ. Физический износ – это потеря стоимости основного капитала в процессе его использования или бездействия, под влиянием сил природы. Моральный износ – это потеря стоимости основного капитала в результате повышения производительности труда и научно-технического прогресса.

Амортизация есть процесс перенесения стоимости изношенного основного капитал на произведенный с его помощью продукт.

Все ресурсы ограничены, а потребности безграничны, следовательно, главная задача состоит в том, как наилучшим способом использовать ресурсы, чтобы максимально удовлетворить имеющие в обществе потребности.

Различают абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. *Абсолютная ограниченность* ресурсов связана с недостаточностью ресурсов

[11] Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории: учебник - Киров: «АСА», 2010 г С.185

для удовлетворения всех потребностей членов общества одновременно. *Относительная ограниченность* ресурсов характеризуется тем, что для удовлетворения определенных ограниченных потребностей ресурсов достаточно.

2.2. Кривая производственных возможностей общества и ее свойства. Альтернативная стоимость благ.

Ограниченность ресурсов, с помощью которых осуществляется процесс производства благ, вынуждает делать выбор ресурсов с позиции их наиболее эффективного использования. Предел в полном использовании ресурсов при существующем уровне развития технологии, когда увеличение производства одного блага требует сокращения производства другого, можно показать, используя *кривую производственных возможностей*[12].

Воспользуемся для иллюстрации примером П. Самуэльсона.

Пример: Необходимо произвести из имеющихся ресурсов два товара: пушки и масло. При производстве данных товаров ресурсы расходуются полностью, но возможны различные пропорции производства (таб.2.1).

Таблица 2.1 – Альтернативные возможности производства масла и пушек

Возможности	Пушки тыс.шт.	Масло, млн.кг.
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

Проиллюстрируем данную ситуацию на графике (рис.2.4), где по горизонтали отметим количество масла, а по вертикали – количество пушек.

[12] Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах: Т. 2. . - М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2013. С57

Рисунок 2.4. - . График кривой производственных возможностей

Кривая производственных возможностей – (КПВ) (Production possibility curve) – это совокупность точек, которые показывают различные комбинации максимальных объемов производства двух благ, которые могут быть созданы в условиях при полной занятости и использовании всех имеющихся в экономике ресурсов

Допущения для модели КПВ:

1) выпускается всего две группы товаров: X (например, масло как символ предметов потребления) и Y (пушки как символ средств производства);
2) количество всех ресурсов ограничено и является величиной постоянной;
3) уровень технологии задан и не меняется (т.е. отсутствует НТП);
4) экономика является закрытой, т.е. отсутствуют внешнеэкономические связи.

Производство двух товаров будет эффективным, если точка объема производства будет находиться на кривой (точки A, B, C, D и т.д.), и неэффективным, если будут находиться внутри (точка U).

Кривая производственных возможностей показывает значение альтернатив для общества. Двигаясь по границе производственных возможностей вправо вниз и изменяя, таким образом, структуру производства в пользу увеличения выпуска предметов потребления,

приходится все больше вовлекать в производство сравнительно малоэффективные для производства предметов потребления ресурсов.

Поэтому каждая дополнительная единица выпуска предметов потребления будет требовать все большего сокращения производства средств производства. По мере приближения к любой из осей координат наклон кривой будет увеличиться, т.е. будут расти альтернативные издержки (вмененные затраты)[13].

Количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения другого товара на единицу называется *альтернативными издержками.*

Закон возрастания альтернативных издержек определяет, что производство каждой дополнительной единицы одного из альтернативных товаров требует все большего сокращения производства другого товара.

Таким образом, кривая производственных возможностей служит иллюстрацией четырех основных идей[14]:

- ограниченность ресурсов подразумевает, что все комбинации выпуска продукции, расположенные с внешней стороны кривой производственных возможностей, неосуществимы;

- возможность выбора находит выражение в необходимости для общества проводить отбор из разных достижимых комбинаций продуктов, расположенных на (или внутри) этой кривой;

- нисходящий наклон кривой подразумевает понятие об альтернативных издержках;

- вогнутость кривой показывает увеличение альтернативных издержек и, как следствие, уменьшение доходности.

Производство продукции, соответствующее любой точке на кривой производственных возможностей, является эффективно функционирующим.

---

[13] Курс экономической теории. Уч. пособие под ред.Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, изд. “АСА”, 1999 С.43

[14] Камаев, В.Д. Экономическая теория. Краткий курс: Учебник / В.Д. Камаев, Т.А. Борисовская, М.З. Ильчиков. - М.: КноРус, 2012. С. 23.

Понятие «эффективность» было впервые разработано и применено к экономическим процессам итальянским экономистом и социологом Вильфредо Парето (1848-1923). Критерий, предложенный Парето, позволял сравнить результаты различных экономических ситуаций [15].

Экономическая эффективность, *по Парето,* – это такое состояние на рынке, при котором никто не может улучшить свое положение, не ухудшая положения хотя бы одного из участников.

Очевидно, что все точки, лежащие на кривой производственных возможностей, являются эффективными в соответствии с критерием Парето, поскольку дополнительное увеличение производства одного товара возможно лишь за счет сокращения производства другого товара.

План семинарского (практического) занятия

1. Потребности и их виды. Закон возвышения потребностей.
2. Производственные ресурсы и их виды. Ограниченность ресурсов и необходимость их эффективного использования.
3. Экономические блага: их свойства и виды.
4. Экономические агенты и проблема осуществления ими экономического выбора.
5. Кривая производственных возможностей общества и ее свойства. Альтернативная стоимость благ. Закон возрастания вмененных издержек.

Вопросы для самоконтроля и проверки:

1) В чем, по вашему мнению, кроется причина разногласий экономистов на предмет экономической теории?

2) Какие методологические подходы к исследованию предмета использует экономическая теория, какие методы познания применяет?

---

[15] Кирюшин, О.И. Экономическая теория: Учебник / Р.С. Гайсин, О.И. Кирюшин, В.Г. Кучкин, В.С. Семенович . - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. С 27.

3) Какова роль экономических законов и закономерностей в исследовании предмета экономики и для хозяйственной деятельности людей?

4) Что такое «потребности»? Какие группы потребностей вы можете назвать?

5) В чем суть закона возвышения потребностей?

6) Какие факторы наиболее ощутимо влияют на рост потребностей в современном обществе?

7) Что является источником удовлетворения потребностей общества?

8) Назовите основные классификации экономических благ.

9) Обладают ли, по вашему мнению, экономические блага такими свойствами, как взаимодополняемость и взаимозаменяемость. Если да, то это полные свойства или частичные?

10) Что такое экономические ресурсы?

11) В чем суть феноменов редкости и ограниченности ресурсов? Ограниченность ресурсов является абсолютной или относительной?

12) В чем состоит суть противоречия между неограниченным ростом потребностей общества и ограниченностью ресурсов? Как общество решает это противоречие?

13) Что такое экономический выбор? Как общество решает проблему экономического выбора?

14) Что такое альтернативная стоимость?

15) Что определяется графиком производственных возможностей? Какие ограничения он отражает? Принятию каких решений способствует?

16) Раскройте суть закона возрастания вмененных издержек?

Примерные задачи и тесты

Задача 1. Приведите 5 примеров альтернативной стоимости.

Задача 2. Постройте по данным таблицы 2.2 кривую производственных возможностей, где по горизонтали отметьте количество масла, а по вертикали – количество пушек.

Таблица 2.2 – Альтернативные возможности производства масла и пушек

Возможности	Пушки тыс.шт.	Масло, млн.кг.
A	12	0
B	10	4
C	8	6
D	6	7
E	4	8
F	0	9

1) Отметьте на графике точки, которые недостижимы при данной технологии производства (например, точка W), и точки, которые соответствуют ситуации неэффективного использования ресурсов.
2) Проиллюстрируйте на кривой производственных возможностей ситуацию экономического роста.
3) Если экономика находится в точке С, каковы будут издержки на производство дополнительного миллиона кг масла?

Тесты:

2.1. Экономический рост в условиях действия закона убывающей производительности ресурсов поддерживается следующим образом:

а) потребуется меньше капитальных ресурсов;

б) дополнительные ресурсы уменьшат общий объем производства;

в) цена единицы дополнительно вводимых ресурсов будет возрастать;

г) потребуется больше ресурсов.

2.2. Экономику можно считать эффективной, если достигнуты:

а) полная занятость;

б) полное использование производственных ресурсов;

в) или полная занятость, или полное использование производственных ресурсов;

г) и полная занятость, и полное использование производственных ресурсов.

2.3. Вмененные издержки строительства нового стадиона это:

а) оплата его охраны и другого персонала;

б) цена строительства стадиона в будущем году;

в) ставка налогов, которая выплачивается с доходов стадиона;

г) цена других товаров и услуг, производство которых принесено в жертву строительству стадиона.

2.4. Экономическим благом являются:

а) услуга ремонтной мастерской;

б) залежи угля, планируемые для разработки;

в) песня, сочиненная вашим соседом, исполняемая им в бане;

г) солнечная радиация.

2.5. Какие из перечисленных ресурсов не могут быть отнесены к такому фактору производства как труд:

а) пение и танцы за деньги;

б) работа менеджера;

в) роботы и полностью автоматизированные линии производства;

г) водные угодья.

Темы рефератов:

1) Производственные ресурсы: понятие и виды.

2) Ограниченность ресурсов и необходимость их эффективного использования.

3) Проблема оптимального распределения ресурсов между конкурирующими целями.

4) Полная занятость ресурсов и полный объем производства.

5) Эффективность в экономике по Парето.

Рекомендуемая литература:

1. Микроэкономика: Практический подход: (Managerial economics): учебник / под ред. Грязновой А.Г., Юданова А.Ю. - 2-е изд. - М.: КНОРУС, 2005. - 660с.
2. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель - СПб: Питер, 2013. - 321 Гл. 1.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах: Т. 2. . - М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2013. - 317 с.
4. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник. - М., 1998. Гл. 2.
5. ишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика - М.: Дело, 2009 Гл. 1.

Глава 3. Экономические системы. Формы и отношения собственности

3.1. Понятие и виды экономических систем

Человеческое общество в своем развитии использовало и использует различные экономические системы.

Экономическая система – это совокупность всех экономических процессов, которые совершаются в обществе. Экономическая система включает в себя следующие элементы[16]:

1) технико-экономические (производительные силы);
2) социально-экономические (производственные отношения);
3) ресурсы (трудовые, природные и др.);
4) общественное разделение труда (специализация);
5) процесс труда и его моменты (труд, средства труда, предмет труда);
6) производственные возможности;
7) эффективность производства.

В экономике каждой страны имеется множество различных видов деятельности, и каждая составляющая ее системы находится во взаимосвязи и взаимодействии.

Рассмотрим *признаки классификации экономических систем*:

- Форма собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности.
- Способ регулирования экономической деятельностью.
- Организационные формы деятельности (виды предприятий).
- Экономические связи между хозяйствующими субъектами.

На основе этих признаков различают следующие виды экономических систем:

[16] Вечканов Г.С. Микро- и макроэкономика: энцикл. словарь / Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. - СПб., 2001. С. 52.

1. Традиционная экономическая система.
2. Командно-административная экономика.
3. Рыночная экономическая система.
4. Смешанная экономика.

Традиционная экономическая система – способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении племени, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями. Традиции ведения хозяйства передаются из поколение в поколение, определяют, какие товары и услуги, как и для кого производить. Экономические роли индивидуумов определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Технические новшества проникают в такую систему с большими трудностями, т.к. они вступают в противоречие с традициями и угрожают стабильности существующего строя. Самая древняя из экономических систем. Остатки такого устройства хозяйственной жизни можно обнаружить у племен, живущих в глухих уголках планеты (народы Крайнего севера, папуасы).

Командно-рыночная экономика – способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности государства, которое также и распределяет все ограниченные ресурсы. Командная экономическая система предполагает активную роль государства и в социальной, и экономической областях жизни общества. Характеризуется следующим:

- отсутствие частного предпринимательства, все предприятия находятся в собственности государства;
- все экономические решения принимаются государственными органами, на основе системы государственного плана и госконтроля;
- распределение ресурсов происходит на основе долговременных приоритетов, в силу этого производство благ постоянно отрывается от общественных потребностей;

- полное социальное обеспечение граждан (бесплатное образование, жилье, медицинское обслуживание, т.д.).

На современном этапе существует мнение, что данный вид государственно-экономической активности необходим лишь как крайняя мера, для временной стабилизации экономики.

Рыночная экономика – способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, которые и принимают все хозяйственные решения, а ограниченные ресурсы распределяются с помощью рынков. Государство полностью отстраняется от решения экономических вопросов, рынок же регулируется самостоятельно посредствам свободного ценообразования и конкуренции. Существует на основе реализации принципов:

- наличие неприкосновенной частной собственности;
- хозяйственная инициатива (предпринимательство);
- разделение труда.

Наличие условий жесткой конкуренции стимулирует производителей к созданию необходимых товаров с наименьшими затратами и получением максимальной прибыли. В результате конкурентной борьбы происходит резкое имущественное и, как результат, социальное расслоение общества. Подобная политика способна обеспечить лишь ненадежное экономическое равновесие, т.к. создать экономический вакуум, в котором не будет нарушений и вмешательств, практически не возможно. Нерегулируемый рынок не способен к саморегуляции экономических процессов.

Смешанная экономика – способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находится в частной собственности, а распределение ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства. Смешанная экономическая система сохраняет в качестве своей основы все элементы рыночной системы, но добавляет к ним регулирующие функции государства, направленные на формирование и поддержание стабильного экономического роста.

В частности к формам государственного вмешательства можно отнести:

- законодательная деятельность, в рамках которой государство обеспечивает выполнение экономических и гражданских законов;
- обеспечение незащищенных слоев населения пакетом социальных гарантий;
- поддержание развивающихся или высоко затратных, но необходимых обществу, отраслей экономики (с/х, наука и т.д.);
- проведение политики макроэкономической стабилизации.

3.2. Собственность как экономическая категория

Основными источниками права собственности в новых условиях Российской государственности и общества стали Конституция РФ, гражданское право, иные федеральные законы, регламентирующие отношения собственности.

Собственность, согласно гражданскому законодательству РФ, – это отношения между людьми, группами людей по поводу присвоения вещей, через эти вещи[17].

Право собственности как право конкретных субъектов на определенные объекты (имущество) сводится, как правило, *к трем правомочиям:*

1) праву владения,
2) праву пользования,
3) праву распоряжения имуществом.

Право владения – предоставляемая законом возможность фактического обладания вещью и удержания ее в собственном владении.

Право пользования – основанная на законе возможность эксплуатации имущества, извлечения из него полезных свойств и/или получения от него плодов и доходов.

[17] Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015 С 59

Право распоряжения имуществом – предоставленная собственнику возможность по своему усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие юридическую судьбу имущества.

Рисунок 3.1. – «Пучок» прав собственности Р. Коуза и А. Алчиана[18]

Собственность – основа любого общественного строя и общества, она возникла на заре развития человечества, выражаясь вначале в индивидуальном присвоении древними людьми своей добычи, а потом и в коллективном присвоении.

Всем известным в истории экономическим системам присущ свой набор форм собственности.

[18] Руднев, В.Д. Политическая экономия (экономическая теория): Учебник / В.Д. Руднев. - М.: Дашков и К, 2016 С 361

Рисунок 3.2. – Формы и виды собственности

В настоящее время во всем мире формы собственности выделяют, прежде всего, по такому критерию, как ее юридический субъект. Под этим углом зрения различают, в первую очередь, *частную и государственную* собственность, которые имеют много разновидностей.

В подавляющем большинстве стран мира сегодня превалирует частная собственность. Она делится на *индивидуальную и корпоративную*.

К *государственной с*обственности непосредственно примыкает *муниципальная* собственность (городов, общин и т.п.), которая, однако, и на Западе, и в России квалифицируется как отличная от государственной. Тем не менее, по своей экономической природе они родственны друг другу. Разница лишь в том, что муниципальная собственность связана с бюджетом более низкого уровня и функционирует в территориально ограниченной области национального хозяйства.

План семинарского (практического) занятия

1. Понятие экономические системы. Основные вопросы, решаемые функционированием экономической системы. Виды экономических систем.

2. Особенности экономики традиционных обществ.

3. Чистый капитализм: признаки и механизм реализации основных вопросов экономической системы. Модель кругооборота товарных и денежных потоков.

4. Административно-командная: механизм решения основных вопросов экономической системы. Проблема эффективности и дефицита.

5. Недостатки («провалы») чистого капитализма и экономические функции государства

6. Субъектно-объектные отношения собственности. Собственность как экономическая категория. Правоотношения собственности. Типы, виды и формы собственности в современной экономике.

Вопросы для самоконтроля и проверки:

1. Что такое экономическая система?

2. Назовите признаки, по которым классифицируются экономические системы?

3. Охарактеризуйте по признакам классификации традиционную экономическую систему.

4. Охарактеризуйте по признакам классификации командную экономическую систему.

5. Охарактеризуйте по признакам классификации рыночную экономическую систему.

6. Почему возникла необходимость формирования смешанной экономической системы?

7. Охарактеризуйте по признакам классификации смешанную экономику.

8. Какая экономическая система соответствует ведению хозяйственной жизни в нашем государстве?

Примерные задачи и тесты

Задача 1.Заполните таблицу

Вид экономической системы	Основные характеристики	Страна и время существования (пример)
Традиционная		
Рыночная		
Административно-командная		
Смешанная		

Тесты:

3.1. Экономическая система как способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности государства, которое также и распределяет все ограниченные ресурсы, – это:

а). Смешанная экономика.

б). Административно-командная экономика.

в). Традиционная экономическая система.

3.2. Традиционная экономическая система характеризуется:

а). Отсутствием условий конкуренции.

б). Наличием неприкосновенной частной собственности.

в). Движением экономических процессов из поколения в поколение.

3.3. Экономическая система как способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с традициями, – это:

а). Рыночная экономическая система.

б). Смешанная экономика.

в). Традиционная экономическая система.

3.4. Административно-командная экономика характеризуется:

а). Хозяйственно инициативой.

б). Разделением труда.

в). Распределением ресурсов на основе долговременных приоритетов.

3.5. Экономическая система как способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в частной собственности, а распределение ресурсов осуществляется рынками и государством, – это:

а). Рыночная экономика.

б). Смешанная экономика

в). Традиционная экономика.

3.6. Рыночная экономика характеризуется:

а). Поддержание государством развивающихся или высоко затратных, но необходимых обществу, отраслей экономики.

б). Распределением ресурсов на основе долговременных приоритетов.

в). Разделением труда.

Темы рефератов:

1) Основные черты экономической системы в традиционных обществах.

2) Разложение традиционной экономики и формирование капиталистической системы.

3) Модель чистого капитализма.

4) Ограниченность регулятивных возможностей частного интереса (конкуренции).

5) Смешанная экономика. Институциональные аспекты смешанной экономики (проблема спецификации прав собственности; теорема Коуза).

6) Основные экономические функции государства.

7) Административная экономика советского типа (основные черты и противоречия).

Рекомендуемая литература:

1. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории: учебник - Киров: «АСА», 2010 г - Гл. 2 - 5.

2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах: Т. 1. . - М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2013..- Гл. 3, 5, 6, 7.

3. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник. - М., 1998. - Гл.2, 6 (п.2), 13.

4. Пиндайк Р.С. Микроэкономика: пер. с англ. / Р.С.Пиндайк, Д.Л.Рубинфельд. - М., 2000. - Гл. 17.

5. Маркс К. Предисловие к критике политической экономии. - Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т.13, с. 5 - 9.

Глава 4. Теория спроса и предложения на однотоварном рынке

4.1. Определение спроса. Закон и кривая спроса. Неценовые факторы спроса

В современных условиях развития экономики основной формой организации и реализации экономических связей хозяйствующих субъектов, обеспечивающей взаимодействие производства, распределения, обмена и потребления, является рынок.

Рынок – целостная система экономических отношений и связей между продавцами и покупателями, производителями и потребителями, основанная на взаимодействии спроса и предложения в меняющихся условиях.

Спрос – это количество конкретного товара, которое потребитель хочет и может приобрести при сложившемся уровне цен в определенный период времени.

Спрос выражает ряд альтернативных возможностей, которые можно представить в виде таблицы.

Таблица 4.1 – Цены и величина спроса на пирожки

Цена пирожков (руб.) **P**	Величина спроса (шт.) **Qd**
50	10
30	15
25	17
10	25

Перенесем все точки на график. На оси ординат обозначена цена единицы товара P в рублях. Это цена, которую продавец получает за определенное предлагаемое количество товара и которую покупатель заплатит за определенное требуемое количество этого товара. Ось ординат показывает общее требуемое и предлагаемое количество товара Q в данный период времени.

Рисунок 4.1. – График кривой спроса

Кривая спроса показывает, какое количество товара готовы приобрести покупатели по всем существующим ценам в данный момент времени. Каждая точка на кривой показывает объем (величину) спроса, то количество товара, которое будет куплено при определенной цене. Вся кривая характеризует уровень спроса, то есть спрос по всем существующим ценам.

Закон спроса гласит, что при прочих равных и неизменных условиях величина спроса обратно пропорциональна изменению цены данного товара (т.е. чем ниже цена, тем выше величина спроса).

Форма кривой и обратная зависимость объясняется действием эффекта дохода и эффекта замещения. *Эффект дохода* – снижение цены позволяет потребителю в рамках прежней суммы потреблять больше (будто бы увеличился его доход). *Эффект замещения* – подешевевший товар относительно удорожает остальные товары и стимулирует приобретать больше товара по сниженным ценам[19].

[19] Микроэкономика: Практический подход: (Managerial economics): учебник / под ред. Грязновой А.Г., Юданова А.Ю. - 2-е изд. - М.: КНОРУС, 2005. С 127

Из закона спроса есть *исключения*: *товары первой необходимо*сти (при росте цены величина спроса на эти товары не сокращается, а даже растет) и *предметы роскоши* (при сокращении цены величина спроса на эти товары сокращается).

На величину спроса влияют различные *неценовые факторы*, которые смещают кривую спроса:

1) Изменение в уровне дохода покупателей.

2) Изменение вкусов и предпочтений.

3) Изменение числа потребителей.

4) Изменения в потребительских ожиданиях относительно будущих цен.

5) Изменение цен на сопряженные товары (комплименты и субституты).

Рисунок 4.2. – График смещения кривой спроса

На рисунке а) кривая D_2 показывает смещение вправо и вверх, что означает увеличение уровня спроса.

На рисунке б) кривая D_2 показывает смешение влево и вниз, что означает уменьшение уровня спроса.

В целом можно сделать вывод, что в условиях рыночной экономики спрос выступает главным фактором, который определяет, что и как производить. Различают индивидуальный и рыночный спрос.

Индивидуальный спрос – спрос конкретного потребителя; это соответствующий каждой данной цене объем благ, который тот или иной потребитель хотел бы купить на рынке.

Рыночный спрос характеризует общий объем спроса всех потребителей при каждой конкретной цене данного блага.

4.2. Определение предложения. Закон и кривая предложения. Неценовые факторы предложения

Предложение – количество произведенного и доставленного на рынок товара, которое производители готовы продать по данной цене. Предложение выражает ряд альтернативных возможностей, которые можно представить в виде таблицы.

Таблица 4.2. – Цены и величина предложения пирожков

Цена пирожков (руб.) **P**	Величина предложения (шт.) **Qs**
50	25
30	20
25	17
10	10

Предложение показывает, какие количества продукта будут предъявлены к продаже по разным ценам, притом все прочие факторы остаются неизменными. Перенесем все точки на график. На оси ординат обозначена цена единицы товара P в рублях . Ось абсцисс показывает общее требуемое количество товара **Q** в данный период времени.

Рисунок 4.3 - График кривой предложения

Кривая предложения показывает, какое количество товара готовы произвести и продать предприниматели по всем существующим ценам в данный момент времени.

Каждая точка на кривой показывает *объем (величину) предложения*, то количество товара, которое будет предложено при определенной цене, например, по 50 рублей – 25 пирожков. Вся кривая характеризует *уровень предложения*, то есть предложение по всем существующим ценам.

Кривая поднимается вверх, потому что чем выше цена, тем большее число фирм имеет возможность производить и продавать товар. Например, более высокая цена дает возможность существующим фирмам расширить объем производства в короткий промежуток времени за счет привлечения дополнительной рабочей силы или сверхурочных работ, а в длительный промежуток времени – за счет экстенсивного развития самого производства. Более высокая цена может также привлечь на рынок новые фирмы, у

которых еще высоки издержки производства и продукция которых при низких ценах является нерентабельной.

С повышением цен соответственно возрастает и величина предложения. Эта специфическая связь называется законом предложения. *Закон предложения* гласит, что при прочих равных и неизменных условиях величина предложения прямо пропорциональна изменению цены данного товара (т.е. чем выше цена, тем выше величина предложения).

На величину предложения влияют *неценовые факторы*, смещающие кривую предложения:

1) Изменение цен на ресурсы.
2) Изменение технологии.
3) Изменение в уровне налогов и дотаций производителю.
4) Изменения числа производителей на рынке.
5) Ожидание изменения цен в будущем.
6) Изменение цен на другие товары, выпуск которых возможен из тех же ресурсов.

Рисунок 4.4 - График смещения кривой предложения

Перемещение кривой S_1 до S_3 показывает смещение вправо и вверх, что означает увеличение объема продаж товара по той же неизменившейся цене, т.е. увеличение уровня предложения. Перемещение кривой S_1 до S_2 показывает смешение влево и вниз, что означает снижение объема продаж при неизменной цене, т.е. уменьшение уровня предложения.

4.3. Равновесие на однотоварном рынке и его динамика

Рыночное равновесие – ситуация на рынке, когда при данной цене объем спроса равен объему предложения. Qd=Qs.

Рисунок 4.5. – График рыночного равновесия

В точке Е кривые пересекаются, здесь спрос количественно равен предложению Q_1 и цена P_1 выступают как равновесные.

Равновесная цена (P_1) – цена, при которой количество товара предложенного на рынке равно количеству товара, на который предъявлен спрос, а соответствующий объем товара Q_1 называется равновесным

количеством товара. Например, на рисунке 4.5. этому соответствует цена 25 рублей за пирожок и объем равновесных продаж в 17 единиц.

Если цену на рынке установить выше равновесной, например цену P_2, возникает избыток предложения над спросом (Qd<Qs), – это свидетельствует о *переизбытке* товара на рынке. Этот избыток в результате конкуренции продавцов будет способствовать снижению цены на товар.

При более низкой цене P_3 спрос превышает предложение(Qd>Qs), – на рынке наблюдается *дефицит* товара. В этом случае излишек спроса и конкуренция покупателей будут толкать цену вверх.

Динамика равновесия происходит под воздействием неценовых факторов.

Рисунок 4.6. - График динамики рыночного равновесия

При изменяющемся уровне предложения и уровне спроса будут устанавливаться новые уровни рыночного равновесия.

На основе проведенного анализа можно установить четыре правила динамики спроса и предложения:

1. Увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и

равновесного количества товара.

2. Уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного количества товара.

3. Рост предложения товара влечет за собой уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара.

4. Сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

4.4. Эластичность спроса и предложения

Для любой фирмы важно знать, как изменится величина спроса, т.е. количество проданных товаров при повышении (понижении) цены продукции на 1 рубль, т.к. от этого зависит выручка от продажи.

Эластичность – степень реакции одной экономической величины (Q) на изменение другой на 1% (P)[20].

Эластичность спроса по цене характеризуется коэффициентом эластичности, который представляет собой отношение изменения спроса к вызвавшему его изменению цены.

$$E_d = \frac{\Delta Q_d(\%)}{\Delta P(\%)} = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q},$$

где, Ed – коэффициент ценовой эластичности

Q –величина спроса,

P –цена,

Таким образом, коэффициент ценовой эластичности показывает отношение изменения спроса к вызвавшему его изменению цены и позволяет различать следующие виды спроса.

а) Ed >1 эластичный спрос

б) Ed <1 неэластичный спрос

в) Ed =1 спрос с единичной эластичностью

[20] Пиндайк Р.С. Микроэкономика: пер. с англ. / Р.С.Пиндайк, Д.Л.Рубинфельд. - М., 2000 с 263

Рисунок 4.7. – Виды ценовой эластичности спроса

Факторы, определяющие эластичность спроса по цене:

1) Наличие заменителей данного товара.

2) Доля дохода потребителя.

3) Длительность периода времени, в течение которого продавец изменит цены.

4) Значимость, привычность товара для потребителя.

5) Степень срочности приобретения товара.

Эластичность предложения по цене характеризуется коэффициентом эластичности, который представляет собой отношение изменения предложения к вызвавшему его изменению цены[21].

$$E_s^p = \frac{\Delta Q_s\ (\%)}{\Delta p\ (\%)} = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}.$$

где, **Es** – коэффициент ценовой эластичности

Q –величина спроса,

P –цена,

Рисунок 4.8. – Виды ценовой эластичности предложения

В зависимости от значения коэффициента эластичности предложения выделяют:

неэластичное предложение (0<Es<1): значительное процентное изменение цены приводит к незначительному процентному изменению объема предложения; коэффициент эластичности предложения меньше 1;

[21] Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. - М., 1992. Т.1. С.244

эластичное предложение ($1<Es<\infty$): незначительное процентное изменение цены товара вызывает значительное воздействие на объемы предложения; коэффициент эластичности предложения больше 1;

предложение с единичной эластичностью ($Es=1$): изменение цены товара, выраженное в процентах, в точности компенсируется аналогичным процентным изменением объема предложения; коэффициент эластичности предложения равен 1;

абсолютно эластичное предложение ($Es=\infty$): возможно существование только одной цены, при которой товар будет предлагаться для продажи; коэффициент эластичности стремится к бесконечности. Любое изменение цены приводит либо к полному отказу от производства товара (если цена понижается), либо к неограниченному увеличению предложения (если цена повышается);

абсолютно неэластичное предложение ($Es=0$) как бы ни изменялась цена товара, в данном случае его предложение будет постоянным (одинаковым).

Эластичность предложения по цене определяется рядом факторов, наиболее весомые из которых следующие:

1) возможность длительного хранения товара (с низкими издержками его хранения);
2) технология производства позволяет производителю быстро переориентироваться на производство какой-либо другой продукции;
3) фактор времени: чем больше у производителя времени «приспособиться» к новым рыночным условиям, связанным с изменениями цены, тем эластичнее предложения.

План семинарского (практического) занятия:

1. Рынок: сущность, структура и инфраструктура, роль в общественном воспроизводстве.

2. Определение спроса. Закон и кривая спроса. Неценовые факторы спроса. Изменение величины спроса и изменения в уровне спросе.

3. Определение предложения. Закон и кривая предложения. Неценовые факторы предложения. Изменения величины предложения и изменения в уровне предложении.

4. Равновесие на однотоварном рынке и его динамика. Излишек потребителей и производителей. Равновесная цена. Функции цены в рыночной экономике. Государственное вмешательство в рыночное ценообразование и его формы.

5. Эластичность спроса и предложения.

Вопросы для самоконтроля и проверки:

1) Тождественны ли понятия «изменения в уровне спроса» и «изменение величины спроса»? Аргументируйте свой ответ примерами.

2) Как вы понимаете утверждение: «Закон спроса действует, потому что у потребителей есть возможность замены»?

3) Назовите факторы, под влиянием которых сдвигается кривая предложения (влево, вправо). Какие факторы определяют перемещение по кривой предложения (вверх, вниз)?

Примерные задачи и тесты

Задача 1. Объем спроса, предложения и цена приведены в таблице:

Qs	p	Qd
60	6	10
50	5	20
40	4	30
30	3	40
20	2	50
10	1	60

1. Постройте графики спроса и предложения по этим данным. Укажите точку равновесия рынка. Каковы равновесная цена и равновесный объем товара?

2. Каков будет объем дефицита на рынке при цене в 1,5$; и объем излишка при цене в 7$?

Задача 2. Кривая спроса на лыжи в небольшом городе описывается следующим уравнением Qd=60-4p. Кривая предложения Qs=30+8p. Где Qd- объем спроса, Qs – объем предложения, p – цена. Постройте графики этих кривых спроса и предложения.

Какова равновесная цена и равновесный объем товара?

Каков будет объем дефицита при цене в 1$?

Что произойдет на рынке, если цена на лыжи установится в размере 6$?

Задача 3. Объем спроса, предложения и цена приведены в таблице. Определите ценовую эластичность спроса и предложения.

Es	Qs	p	Qd	Ed
	60	6	10	
	50	5	20	
	40	4	30	
	30	3	40	
	20	2	50	
	10	1	60	

Тесты:

4.1. Закон спроса отражает:

а) прямую зависимость спроса на товар от его цены;

б) обратную зависимость спроса на товар от его цены;

в) степень зависимости спроса от предложения.

4.2. При увеличении доходов населения спрос на соль:

а) повышается;

б) понижается;

в) не изменяется.

4.3. Объем спроса на товар и цена на него имеют обратно пропорциональную зависимость. Можно ли на их основании сделать вывод:

а) если цены на велосипеды снизятся, то их будет куплено в текущем году больше, чем в предыдущем;

б) если цены на велосипеды снизятся, а все остальные факторы, влияющие на спрос, не изменятся, то велосипедов в текущем году могут купить больше, чем в предыдущем;

в) если цена на велосипеды снизится, а доход уменьшиться, то велосипедов будет куплено меньше;

г) если цена на велосипеды снизится, а доход увеличиться, то велосипедов будет куплено меньше, чем в предыдущем году.

4.4. В результате действия каких факторов может произойти рост уровня спроса на велосипеды:

а) под воздействием увеличения цен;

б) благодаря снижению уровня налогообложения товаропроизводителей;

в) под воздействием ожидания повышения цен в будущем;

г) благодаря повышению уровня доходов потребителей;

д) под воздействием снижения численности покупателей.

4.5. Если рыночная цена на товар выше равновесной, то на рынке существует:

а) избыточное предложение товара;

б) дефицит товара;

в) объем спроса равен объему предложения.

Темы рефератов:

1) Теория спроса и предложения («Крест Маршалла») и ее практическое применение.

2) Проблемы рыночного равновесия в различных теоретических моделях микроэкономического анализа.

Рекомендуемая литература:

1. Гальперин В.М. Микроэкономика: учебник: в 2 т. / В.М.Гальперин, В.И.Моргунов. - 2-е изд., испр. - СПб. - Т.1. Гл. 2, 4.

2. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель - СПб: Питер, 2013.. Гл. 2, 3.

3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах: Т. 1. Гл. 4, Т. 2. Гл. 22.

4. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник. - М., 1998. Гл.3.

5. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. - М., 1992.Т. 1. Гл. 2.п. 1-3, гл. 5. П. 1-5.

6. Пиндайк Р.С. Микроэкономика: пер. с англ. / Р.С.Пиндайк, Д.Л.Рубинфельд. - М., 2000.. Гл. 2, 4.

7. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика - М.: Дело, 2009 Гл. 3. п. 1-6. Гл. 5. п. 1-5.

Глава 5. Теория поведения потребителя

5.1. Потребительские предпочтения и полезность благ

Потребители – это те, кто приобретают и используют товары, заказывают работы и услуги для личных бытовых нужд, не связанных с извлечением прибыли.

Действия, непосредственно связанные с обретением, потреблением и избавлением от продуктов, услуг, идей, включая процессы принятия решений, предшествующих этим и следующим за ними действиями, характеризуют *поведение потребителя.*

Потребность, возникающая из необходимости или желания потреблять различные блага (как материальные, так и духовные), считается экономическим мотивом человека. Потребности формируют спрос, который во многом зависит от вкусов и предпочтений людей, то есть от их субъективного восприятия товара или потребительских предпочтений.

Теория потребительского поведения, со времен К. Менгера и Г. Гессена исходит из того, что *в поведении потребителя отмечаются типичные черты*[22]*:*

- спрос потребителя зависит от уровня доходов;
- средний потребитель имеет систему предпочтений;
- на спрос влияет наличие или отсутствие сопряженных товаров;
- каждый потребитель стремиться максимизировать полезность.

Термин «полезность» впервые был введен в научный обиход английским философом И. Бентамом (1748–1832). Для измерения полезности используется условная величина «ютиль».

Необходимо отличать совокупную (общую) полезность и предельную полезность. *Общая полезность (TU)* – это мера общего удовлетворения,

[22] Франк Р.Х. Микроэкономика и поведение. – М: ИНФРА – М, 2000 С 50

полученного от потребления товара или набора товаров и услуг за данный период времени.

TU=f (Q_1,Q_2,….Q_n) ,

где *TU* – общая полезность; количества товара *X*

Qx – количество товара *X*

Предельная полезность (MU) товара – это изменение общей полезности, вызванное изменением в потреблении данного товара или услуги на одну единицу при условии, что потребление других товаров остается неизменным,

$$MU_x = \frac{\Delta TU_x}{\Delta Q_x},$$

где *ΔTUx* – приращение общей полезности;

ΔQx – малое (единичное) приращение количества товара *X*.

Предельная полезность имеет свойство уменьшаться, в то время как общая – возрастать.

Закон убывающей предельной полезности гласит: по мере того, как потребитель увеличивает потребление блага в одном непрерывном акте потребления, предельная полезность каждой дополнительной единицы блага сокращается. Этот закон обычно называют *первым законом Г. Госсена*.

Таблица 5.1 – Изменение общей и предельной полезности благ

Количество яблок (*Q*), шт.	Общая полезность (*TU*), ютилей	Предельная полезность (*MU*), ютилей
0	0	
		80
1	80	
		50
2	130	
		30
3	160	
		20
4	180	
		10
5	190	
		5
6	195	
		0
7	195	
		– 5
8	190	

Рисунок 5.1 – Графики общей и предельной полезности

Для реализации большего количества товара цены на них должны понижаться так, чтобы соответствовать падению прироста удовлетворения потребителя. Данная тенденция помогает глубже познать закон спроса.

Однако современная экономическая теория все чаще убеждается, что связь между полезностью, рациональностью и спросом не такая очевидная. Начнем с того, что потребитель, очевидно, не суверенен в своем выборе. На него влияют множество факторов.

Рисунок 5.2 – Факторы потребительского поведения

Совместные работы нобелевского лауреата Даниэля Канемана и Амоса Тверски описывают многочисленные отклонения поведения человека от того, что должен был бы делать «вполне рациональный» индивид:

1) потребители весьма избирательно работают с информацией (*эвристика доступности*),

2) потребители подвержены влиянию толпы (*информационные каскады*),

3) склонны преувеличивать собственные прогностические способности (*феномен избыточной уверенности*),

4) плохо понимают взаимосвязь между разными явлениями (регрессия к среднему),

5) заявленные предпочтения можно исказить, изменив лишь форму представления задачи (*эффект обрамления*).

В 2017 году нобелевская премия по экономике была присуждена Ричарду Тейлеру за то, что он добавил в поведенческую еще два эффекта искажающие рациональность потребителя:

6) эффект владения (*endowment effect*) заключается в том, что если какая-то вещь вам принадлежит, вы ею просто попользовались или она у вас тут полежала где-то рядом, то вы ее оцениваете выше, чем как если бы оценивали такую же вещь, которая к вам вообще не имела никакого отношения. Это было показано на ряде экспериментов.

7) *Mental accounting*, или подсознательная бухгалтерия, или ментальный учет. Он заключается в том, что мы по-разному относимся к разным деньгам. Человек меняет свои предпочтения, меняет свою модель поведения и отношение к деньгам просто в зависимости от того, откуда он получил эти деньги.

5.2. Кривые безразличия потребителей и их свойства

Чтобы ответить на вопрос, как обеспечить максимальное удовлетворение от покупки при ограниченном бюджете, мы должны знать,

какой из наборов продуктов предпочтем. Наши предпочтения условно могут быть выражены через кривые безразличия.

Графическое изображение различных комбинаций двух экономических благ, имеющих одинаковую полезность для потребителя, называется *кривой безразличия* (U).

Для того чтобы построить кривую безразличия, следует принять некоторые *допущения*:

– потребляется набор из двух экономических благ;

– потребитель способен оценивать и сравнивать по полезности различные сочетания экономических благ;

– предпочтения транзитивны, т.е. согласованы;

– большее количество экономических благ всегда предпочитаются меньшему количеству.

Кривая безразличия – это линия, каждая точка которой представляет комбинацию двух товаров, которые имеют для потребления одинаковую общую полезность, и поэтому потребителю безразлично, какой из этих наборов выбрать (рис.5.3).

Корзина	**Яблоки (кг)**	**Груши (кг)**
K	**10**	**3**
L	**6**	**4**
M	**3**	**5**
N	**1**	**6**

Рисунок 5.3 – Кривая безразличия Иванова при потреблении груш и яблок.

Если с точки зрения данного потребителя наборы равноценны, то точки *К и М* лежат на одной кривой безразличия.

Движение вдоль кривой безразличия сверху вниз означает, что потребитель отказывается от некоторого количества яблок для получения дополнительного количества груш.

Выпуклый характер кривой говорит о том, что потребитель имеет дело с товарами, которые не считаются взаимозаменяемыми. Количество одного товара, от которого потребитель готов отказаться, чтобы получить дополнительную единицу другого, оставаясь при этом на данном уровне удовлетворения потребностей (на данной кривой безразличия), называется *предельной нормой замещения (MRS).*

Предельная норма замещения может быть представлена как отношение:

$$MRS_{XY} = \frac{\Delta Y}{\Delta X},$$

где ΔX – малое (единичное) приращение количества товара X.

ΔY – малое (единичное) приращение количества товара Y.

Для того чтобы иметь представление о вкусах конкретного покупателя, изображают целую серию кривых безразличия, которая называется *картой кривых безразличия.*

Рисунок 5.4 – Карта кривых безразличия Иванова при потреблении груш и яблок.

Кривая безразличия, лежащая выше и правее другой кривой, представляет собой более предпочтительные для данного потребителя наборы товаров. Например, поскольку кривая *U2* находится правее кривой *U1,* то любой набор, лежащий на кривой безразличия *U2,* предпочтительнее любого набора на кривой безразличия *U1*.

Рисунок 5.5 – Типы кривых безразличия.

Кривые безразличия могут иметь различный вид. На рис. *5.5* кривая безразличия *U1* показывает, что потребитель имеет дело с товарами абсолютными заменителями (например, чашки из кофейного сервиза). Кривая *U2* – потребитель имеет дело с товарами комплиментами (например, правый и левый кроссовок). Кривая *U3* показывает, что чем больше имеет товара потребитель, тем больше хотел бы его иметь. Кривая безразличия вогнута к началу координат.

5.3. Бюджетная линия и ее свойства

Возможности потребителя характеризуют линии бюджетного ограничения (бюджетные линии). *Линия бюджетного* ограничения показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода и существующих ценах.

Уравнение бюджетного ограничения имеет вид:

$$P_x \times Q_x + P_y \times Q_y = I,$$

где *Px, Py, Qx, Qy* – соответственно цены и количества товаров *X* и *Y*.

Предположим, что наш потребитель имеет доход (I) 4000 руб. При ценах на рынке на груши (P_1) 200 руб. за килограмм и яблоки (P_2) 100 руб. Покупаем только яблоки, тогда $4000=200_* Q_1 +0$

Q_1 =20 (кг) – яблок.

Покупаем только груши, тогда

$4000=0+100* Q_2$

Q_2 =40 (кг) груш

Смысл бюджетного ограничения состоит в том, что доход потребителя равен сумме расходов на покупку товаров *X* и *Y*. Проведем через указанные точки линию, которая и будет называться *бюджетной линией потребителя* (рис.5.6).

Рисунок 5.6 - Бюджетная линия

Любая точка на этой линии характеризует возможные комбинации груш и яблок, на которые потребитель может израсходовать свои деньги, и является доступной потребителю. Все наборы, расположенные выше и правее бюджетной линии, недоступны для потребителя (точка *B),* так как приобрести набор *B* не позволяет реальный доход потребителя. Точка *C* для потребителя достижима, но в этом случае из своего дохода потребитель не извлечет максимума полезности, а стало быть, она менее предпочтительна.

Наклон бюджетной линии характеризуется отрицательным соотношением цен *(-Px/Py)*, что означает то количество товара Y, от которого следует отказаться, чтобы приобрести дополнительную единицу товарах в рамках затрат реального дохода.

Расположение бюджетной линии зависит от:

– величины денежного дохода;

– изменения цен на товары.

Рисунок 5.7 – Изменения линии бюджетного ограничения вследствие изменения цен и изменения доходов.

Изменение дохода (при этом цены на товары остаются без изменения) ведет к сдвигу линии бюджетного ограничения параллельно самой себе, поскольку соотношение цен (наклон линии бюджетного ограничения) при этом не изменится. При изменении цен линия бюджетного ограничения может изменить угол наклона пропорционально изменению цен.

5.4. Условие потребительского оптимума

Правило максимизации полезности заключается в таком распределении денежного дохода потребителя, при котором последний рубль, затраченный на приобретение каждого вида продуктов, приносит одинаковую предельную полезность. *Второй закон Г. Госсена.*[23]

[23] Экономическая теория. Концептуальные основы и практика: Научное издание. / Под ред. В.Ф. Максимовой. - М.: ЮНИТИ, 2015. С 241

Если совместить на одном графике карту кривых безразличия и бюджетное ограничение, можно будет определить, какой товарный набор выберет потребитель, чтобы получить максимум удовлетворения (рис5.8).

Рисунок 5.8 – Потребительское равновесие (оптимум потребителя)

Оптимальный для потребителя товарный набор *E* содержит *QEX* единиц товара *X* и *QEY* – единиц товара *Y*. В точке *E* (точка оптимума, или равновесия потребителя) наклоны кривой безразличия и бюджетной линии совпадают, поэтому:

$$MRS_{xy} = \frac{P_x}{P_y} = \frac{MU_x}{MU_y}$$

Перегруппировав члены последней пропорции, получаем:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}$$

В точке оптимума потребителя отношение предельных полезностей равно отношению цен потребляемых благ. Это условие верно для задачи потребительского выбора с любым числом благ.

Как известно, покупатель потребляет много продуктов, и для каждого из них вышеназванный закон действует. Совершенно очевидно, что потребитель будет приобретать в первую очередь те товары, которые обладают большей полезностью, до тех пор, пока предельные полезности

потребляемых им продуктов не сравняются. Если хотя бы у одного товара предельная полезность будет чуть выше предельных полезностей других товаров, потребитель будет отдавать предпочтение ему. Когда же предельные полезности всех потребляемых им товаров сравняются, сложится как раз необходимая ему одному структура расходов. Сам же потребитель будет находиться в состоянии равновесия. Значит, условием равновесия потребителя считается равенство предельных полезностей приобретаемых им продуктов.

Вывести потребителя из состояния равновесия смогут только изменения потребительских предпочтений, цены на продукты и размеры доходов.

План семинарского (практического) занятия

1. Потребительские предпочтения и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности.
2. Кривые безразличия потребителей и их свойства. Предельная норма замещения и ее изменение.
3. Бюджетные ограничения. Бюджетная линия и ее свойства.
4. Условие потребительского оптимума

Вопросы для самоконтроля и проверки:

1) В чем смысл и назначение теории потребительского поведения?
2) Охарактеризуйте понятия общая, предельная полезность блага.
3) Как полезность блага связана с его редкостью?
4) В чем суть закона убывающей предельной полезности?
5) В чем состоит парадокс воды и алмазов с точки зрения теории предельной полезности?
6) Перечислите свойства кривых безразличия.
7) От каких факторов зависит изменение бюджетной линии потребителя?

8) В каких случаях поведение потребителя считается рациональным?

9) Какие товары называются низкокачественными?

10) Какова взаимосвязь торговой выручки и эластичности спроса?

11) Охарактеризуйте эластичность предложения по цене.

12) Как на практике используется теория эластичности спроса и предложения?

Примерные задачи и тесты

Задача 1*:* Заполните таблицу.

Q (ед.)	Виды благ							
	A		B		C		D	
	TU	*MU*	*TU*	*MU*	*TU*	*MU*	*TU*	*MU*
1		15	14		12			6
2		12	25			10		3
3		10	33		29			0
4		7	38		34			- 5
5		5	40			3		- 7

Q – число единиц блага, *TU* – общая полезность, *MU* – предельная полезность.

Задача 2. В таблице представлены результаты выявленных предпочтений Иванова и Сидорова

	Иванов		Сидоров	
Выбор	Сок	Лимонад	Сок	лимонад
A	6	1	6	1
B	4	1,5	5	3
C	1	3	4	5

Изобразите графически их кривые безразличия потребления сока и лимонада. Кто из потребителей Иванов или Сидоров больше предпочитает сок, а кто лимонад? Обоснуйте свой ответ:

Тесты:

5.1. Предельная полезность блага при увеличении количества блага:

а) увеличивается;

б) уменьшается

в) не изменяется.

5.2. Индивид потребляет 2 единицы какого-либо блага. Предельная полезность второй единицы равна 5 баллам. Общая полезность двух единиц равна:

а) 10 баллам;

б) меньше 10 баллов;

в) больше 10 баллов.

5.3. Какой из вариантов изменения общей полезности в баллах при увеличении количества блага иллюстрирует действие закона убывающей предельной полезности?

	1 единица	2 единица	3 единица	4 единица
а)	200	300	400	500
б)	200	450	750	1100
в)	200	250	270	280

5.4. Пятое съеденное мороженное доставляет меньшее удовлетворение, чем первое. Это следствие:

а) невысокой полезности мороженного вообще;

б) наличия избытка мороженного в продаже;

в) действия закона убывающей предельной полезности

5.5. Предельная полезность блага – это:

а) полезность первой единицы блага;

б) полезность любой единицы блага;

в) полезность дополнительной единицы блага.

Темы рефератов:

1) Теория поведения потребителя: кардиналистский анализ; ее значение в экономической теории.

2) Теория поведения потребителя: ординалистский анализ: прикладное использование данной концепции.

3) Эффект дохода и эффект замещения по Хиксу и Слуцкому.

Рекомендуемая литература:

1. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель - СПб: Питер, 2013. Гл. 5.

2. Камаев, В.Д. Экономическая теория. Краткий курс: Учебник / В.Д. Камаев, Т.А. Борисовская, М.З. Ильчиков. - М.: КноРус, 2012. Гл.3.

3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах: Т. 2. Т. 2. Гл. 23.

4. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник. - М., 1998. Гл.4.

5. Мэнкью Н.Г. Принципы микроэкономики: пер. с англ. - СПб. и др.: Питер, 2012. Гл.6

6. Пиндайк Р.С. Микроэкономика: пер. с англ. / Р.С.Пиндайк, Д.Л.Рубинфельд. - М., 2000. Гл. 3.

7. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. - М., 1992.. Т. 1. С.69-77, 98-107.

8. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории: учебник - Киров: «АСА», 2010 гл 5

Глава 6. Теория поведения производителя (фирмы)

6.1. Природа, цели и виды предприятий

Так же как общество не может перестать потреблять блага, оно не может перестать их производить. Если бы все производство остановилось хотя бы на неделю, человечество пришло бы к катастрофе. Для организации производства люди вынуждены объединять усилия, то есть формировать организации.

Организация (от греч. ργανον – инструмент) – группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общих целей.

В соответствии со ст. 34 Конституции РФ каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Этот конституционный принцип впервые в истории страны закреплен в Основном законе, что является гарантией гражданам для занятия законным предпринимательством и в то же время является фактором проявления экономической свободы.

В соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации субъектами предпринимательской деятельности могут быть дееспособные физические лица, юридические лица, коммерческие организации, иностранные граждане, лица без гражданства, иностранные организации.

В зависимости от того, ставит ли организация своей целью получение прибыли или производство общественных благ, их достаточно условно можно разделить на *коммерческие и некоммерческие* соответственно.

В рамках неоклассического анализа *целью коммерческой организации* всегда признавалось стремление к максимизации общей суммы своей прибыли. Однако, по мнению Г. Саймон и Р. М. Сайерт, целью

коммерческой организации является максимизация не прибыли, а объема продаж[24]. Так американский экономист Г. Саймон, получивший в 1978 г. Нобелевскую премию за исследование поведения фирмы, выдвинул теорию удовлетворения, согласно которой «целью фирмы является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли, удержание определенной доли рынка и определенного объема продаж». Фирмы стремятся достичь скорее удовлетворения, чем максимизации. Вместе с тем существует и еще одна теория (эволюционная), в соответствии с которой фирмы стремятся, но никогда не получают максимальной прибыли, так как на практике фирмы, главным образом, направляют свои усилия на то, чтобы получить определенную долю на рынке и удержать ее. Такое поведение фирм С. Винтер характеризует как «рутинное».

Предприятие (фирма) – это самостоятельный хозяйственный субъект, созданный предпринимателем или группой предпринимателей для производства рыночных товаров и услуг с целью получения прибыли, доли на рынке и удовлетворения потребностей экономических субъектов.

Среди *основных черт предприятия* можно выделить следующие:

1) Независимые от характера экономических отношений:

- организационное единство;
- фирменное наименование;
- права юридического лица;
- самостоятельный баланс и счет в банке;
- простое и расширенное воспроизводство;
- формы хозяйствования;
- выбор видов деятельности не запрещённых законом;
- распределение чистой прибыли;
- гражданская правособственность;
- размер и уровень обособления имущества.

---

[24] Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс,1995 С 239

2) Определяемые экономическим строем:

- порядок учреждения и регистрации;
- субъект и формы собственности;
- лицензирование отдельных видов деятельности;
- налоговые и кредитно-финансовые условия;
- организационно-правовые формы;
- имущественная собственность;
- отношение с другими субъектами бизнеса управления;
- учет и отчетность компетенции в выполнении функций управления.

Основные признаки предприятия как хозяйствующего субъекта рыночных отношений.

Во-первых, предприятие должно иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении имущество. Наличие обособленного имущества обеспечивает материально-техническую возможность функционирования предприятия, его экономическую самостоятельность и надежность.

Во-вторых, важнейшим конституционным признаком предприятия как юридического лица является его способность отвечать своим имуществом по обязательствам, которые возникают у предприятия во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе при неисполнении обязательств перед бюджетом.

В-третьих, одним из основных признаков предприятия как юридического лица является его способность выступать в хозяйственном обороте от своего имени, то есть в соответствии с законодательством заключать все виды гражданско-правовых договоров с хозяйствующими партнерами, потребителями продукции, с гражданами и другими юридическими и физическими лицами.

В-четвертых, важнейшим признаком предприятия как юридического лица является его право быть истцом, предъявлять виновной стороне иски, а

также быть ответчиком в суде при невыполнении обязательств в соответствии с законодательством и договорами.

В-пятых, предприятие как юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету, правильно вести учет затрат на производство и реализацию продукции, представлять установленную государственными органами отчетность.

В-шестых, любое юридическое лицо должно иметь свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму.

Каждое предприятие как юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора (ст. 52 ГК РФ).

Среди многообразия *форм организации предпринимательской деятельности* принято выделять три основные формы:

1) единоличное владение (частнопредпринимательская фирма),
2) партнерство,
3) корпорация.

Частнопредпринимательская (единоличная) фирма – это старейшая форма организации бизнеса. Фирма принадлежит одному лицу, которое является субъектом неограниченной ответственности.

К числу очевидных преимуществ единоличных фирм следует отнести:

1) простоту организации,
2) свободу действий владельца фирмы,
3) сильную экономическую мотивацию.

Недостатки единоличной фирмы:

1. ограниченность финансовых и материальных ресурсов,
2. отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций.

Партнерство – это зарегистрированная форма организации бизнеса нескольких физических или юридических лиц. Обязательный признак партнера – вклад (деловые связи, деловая репутация, деньги, имущество,

профессиональные знания, навыки и умения, которые вносятся в общее дело). Денежная оценка вклада, если таковая необходима, производится по соглашению между партнерами.

Достоинства партнерства:

1) легко организовать,

2) более высокая степень специализации труда,

3) шире возможности использования финансовых ресурсов.

К числу недостатков относят:

1) неоднозначное понимание целей деятельности фирмы ее участниками,

2) сложности определения доли каждого в доходе или убытке фирмы,

3) выход одного из партнеров приводит к развалу организации.

Корпорация – это юридическое объединение с определенными экономическими целями, предусматривающее долевое участие собственников, правовой статус и правоспособность которой определяется местом её создания. Термин корпорация применяется как синоним термину акционерное общество, которое имеет свою организационную структуру, наделенную определенными функциями управления.

К преимуществам корпораций относятся:

1) неограниченные возможности привлечения денежного капитала через продажу акций и облигаций;

2) привлечение профессиональных специалистов для выполнения управленческих функций; принцип ограниченной ответственности,

3) стабильность функционирования корпорации, ибо выбытие из общества кого-либо из акционеров не влечет за собой закрытия фирмы.

К недостаткам корпоративной формы организации бизнеса относятся:

1) двойное налогообложение;

2) благоприятные возможности для экономических злоупотреблений из-за разделения функций собственности и контроля.

В РФ выделяют следующие организационно-правовые формы хозяйствующих субъектов, являющихся юридическими лицами:

Рисунок 6.1 – Организационно-правовые формы хозяйствующих субъектов, являющихся юридическими лицами

1. *Товарищество* – одна из наименее удобных форм организации производства. Здесь несколько собственников, что, конечно, упрощает процесс управления и распределяет ответственность, но повышает долю риска выхода товарищей из организации и прекращения ее деятельности из-за личных разногласий. Существуют следующие виды товариществ:

1) полные товарищества,

2) коммандитные товарищества.

3. *Хозяйственные общества*, участники которых несут ответственность в соответствии с размерами вкладов. Первыми товариществами такого типа стали общества с ограниченной ответственностью (ООО), уставный капитал которых состоял из паев. Позднее появились акционерные общества (АО). Их уставный капитал разделен на несколько долей – акций, которые обращаются на рынке.

4. *Кооперативы* – добровольные объединения, характерной особенностью которых является распределение собственности только между их участниками.

5. *Унитарные предприятия* в зависимости от уровня государственной собственности делятся на федеральные, региональные и муниципальные. Такие предприятия имеют собственника только в лице государства или органов местного самоуправления, их имущество неделимо.

6. *Предприятия общественных организаций* выполняют социальную функцию. Они создаются непосредственно для удовлетворения социальных потребностей масс, выражения их интересов. Поэтому такие организации работают не для получения прибыли, а на благотворительных началах (например, Всероссийское общество слепых, благотворительные общества и др.).

В зависимости от размеров предприятия подразделяются на крупные, средние и малые.

В современной экономике *малый бизнес* образует самый крупный сектор хозяйства, где находят себе работу более половины всех занятых. К малым предприятиям относятся организации, у которых средняя численность работников за предшествующий календарный год не превышает 99 человек, а предельные значения выручки от реализации товаров 800 млн. рублей.

Средний бизнес играет менее заметную роль. Он непрочен, так как ему приходится конкурировать как с крупным, так и с малым предпринимательством, в результате чего он либо перерастает в крупный,

либо перестает существовать вообще. Требования к численности персонала: от 101 до 250 сотрудников. По годовой выручке – от 1 до 2 млрд. руб.

Крупный бизнес отличается большей прочностью, чем средний или малый. Его монопольное положение на рынке дает возможность производить дешевую и массовую продукцию.

6.2. Издержки предприятия в краткосрочном периоде

Издержки – это определенные затраты, связанные с приобретением необходимых производственных факторов и реализацией произведенной продукции.

Издержки – это основной ограничитель прибыли и одновременно главный фактор, влияющий на объем предложения, потому принятие хозяйственных решений руководством невозможно без анализа уже имеющихся издержек производства и определения их величины на перспективу. Изучение издержек начинают с их анализа в краткосрочном периоде.

Краткосрочный период – период времени, в течение которого ряд производственных факторов фирмы не может быть изменен (изменение технологии, специализации производства, замена оборудовании) или в течение которого фирма не успевает в полной мере приспособиться к изменению уровня цен.

В краткосрочном периоде все издержки делятся на *явные (внешние)* и *скрытые (внутренние)*.

Рисунок 6.2 – Классификация экономических издержек

В краткосрочном периоде так же выделяют:

Постоянные издержки (FC- fixed cost) – это та часть общих издержек фирмы, которая не зависит от объема производимой продукции. Постоянные издержки включают в себя:

- арендную плату;
- сумма процентов по ссуде, полученной в банке;
- амортизационные отчисления по износу основного капитала;
- страховые выплаты;
- оклад (повременный) персонала и т.п.

Переменные издержки (VC – verieable cost) – это часть общих издержек фирмы, величина которых находится в прямой зависимости от выпуска продукции. Это затраты на:

- заработанную плату (сдельную) рабочих;
- транспортные расходы;
- электроэнергию;
- сырье и материалы и т.д.

Сумма постоянных и переменных издержек представляет собой общие издержки предприятия. *Общие издержки (TC – Total cost)* – издержки связанные выпуском всего объема продукции фирмы.

$$TC = FC + VC$$

Рисунок 6.3 – Общие, постоянные и переменные издержки в краткосрочном периоде

Кривая общих постоянных издержек (FC) представляет собой линию, параллельную горизонтальной оси, что говорит об отсутствии зависимости между объемом выпуска продукции и величиной постоянных издержек. Кривая общих переменных издержек (VC) носит восходящий характер. В связи с тем, что общие издержки представляют собой сумму общих постоянных и общих переменных издержек, форма кривой общих издержек TC повторяет форму кривой VC. Расстояние между этими двумя кривыми постоянно при любом выпуске продукции и равно величине общих постоянных издержек.

Кроме общих, постоянных и переменных издержек в краткосрочном периоде анализируются и средние издержки. Если общие издержки связаны с выпуском всего объема продукции фирмы, то средние издержки – с выпуском единицы продукции.

Средние общие издержки (AC – Average cost) – общие издержки в расчете на единицу продукции (себестоимость).

$$\mathrm{AC} = \frac{\mathrm{TC}}{\mathrm{Q}}$$

Средние постоянные (AFC – Average fixed cost) – это общие постоянные издержки в расчете на единицу продукции.

$$\mathrm{AFC} = \mathrm{FC}/\mathrm{Q}$$

Средние переменные издержки (AVC – Average verieable cost) – это общие переменные издержи в расчете на единицу продукции.

$$\mathrm{AVC} = \mathrm{VC}/\mathrm{Q}$$

Однако средние издержки не позволяют судить, насколько изменяются общие издержки при выпуске еще одной единицы продукции. Между тем, при определении оптимального объема выпуска продукции необходимо знать, насколько вырастут или уменьшатся общие издержки фирмы с выпуском дополнительной единицы продукции. Поэтому возникает необходимость исчислять предельные издержки.

Предельные издержки (MC – Marginal cost) – это прирост общих издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукта. Так как прирост общих издержек вызван приростом только общих переменных издержек (величина общих постоянных издержек является неизменной), то

В таблице приведены условные показатели издержек велосипедного завода.

Таблица 6.1 – Издержки фирмы

Выпуск продукции шт.	**Издержки, руб.**						
	Постоянные	**Переменные**	**Общие**	**Предельные**	**Средние постоянные**	**Средние переменные**	**Средние общие**
Q	**TC**	**VC**	**TC**	**MC**	**AFC**	**AVC**	**AC**
0	300	0	300	-	-	-	-
1	300	70	370	70	300	70	370
2	300	130	430	60	150	65	215
3	300	180	480	50	100	60	160
4	300	220	520	40	75	55	130
5	300	270	570	50	60	54	114
6	300	330	630	60	50	55	105
7	300	510	810	180	43	73	116
8	300	710	1010	200	38	89	126
9	300	1060	1360	350	33	118	151

На основе представленной в таблице 6.1 информации постоим кривые общих издержек.

Рисунок 6.4 – Средние и предельные издержки в краткосрочном периоде

На рисунке 6.4 изображены кривые средних и предельных издержек фирмы. Кривая предельных издержек (MC) отражает наклон кривых VC и TC, который, как указывалось выше, сначала уменьшается, а затем увеличивается. Поэтому, она имеет форму параболы. Изменение предельных издержек вызывает изменение средних переменных и средних общих издержек, динамика которых повторяет динамику предельных издержек. В нашем примере кривая AVC достигает минимума при выпуске 5 единиц, а кривая AC – при выпуске 6 единиц. Когда фирма выпускает больше 6 единиц, общие средние издержки растут.

Что касается средних постоянных издержек, то с ними наблюдается совершенно иное положение. Их величина по мере увеличения выпуска «распределяется» на возрастающее число единиц продукции, вследствие чего они неуклонно снижаются, а кривая AFC асимптотически приближается к горизонтальной оси. Например, при выпуске 2 единиц их величина составляет 150, а при выпуске 9 единиц – снижается до 33 денежных единиц. Таким образом, любое увеличение масштабов производства всегда приводит к снижению средних постоянных издержек. Поэтому в тех фирмах, в которых доля постоянных издержек в составе общих издержек велика, наращивание объема выпуска продукции приводит к существенному снижению средних общих издержек.

Расстояние между кривыми AC и AVC представляет собой величину средних постоянных издержек. Оно постепенно сокращается в связи с уменьшением величины средних постоянных издержек.

6.3. Издержки предприятия в долгосрочном периоде Эффект масштаба производства

Долгосрочный период – период времени достаточно длительный для того, чтобы фирма могла изменить объемы всех используемых факторов

производства, или же достаточный для того, чтобы дать возможность фирме полностью приспособится к изменению цен.

Фирма может приобрести новое оборудование, арендовать дополнительные цеха, изменить состав управленческого персонала, использовать новую, более эффективную технологию производства. В долгосрочном периоде все ресурсы, а следовательно, и издержки, являются переменными. Поэтому график долгосрочных средних издержек может быть представлен, как соединение частных графиков средних издержек в краткосрочном периоде.

Например, как если бы предприниматель открывал постепенно отдельные подразделения фирмы в разных населенных пунктах по выпуску одного и того же вида продукции, с различными объемами выпуска и себестоимостью единицы. Так в городе N_1 выпуск составил бы Q_1, а средние издержки AC_1, а в городе N_2 выпуск составил бы Q_2, а средние издержки AC_2, и т.д. Но так как фирма принадлежит одному предпринимателю, то, учитывая возможности выбора размера выпуска в долгосрочном периоде, мы можем представить кривую долгосрочных средних издержек (LRAC) в виде кривой, огибающей все существующие краткосрочные кривые средних издержек.

Рисунок 6.5 – Средние издержки в долгосрочном периоде

Основной целью фирмы в области издержек можно считать организацию производства «нужного масштаба», обеспечивающего заданный объем продукции с минимальными средними издержками в долгосрочном периоде.

Как правило, для большинства производственных процессов средние издержки быстро сокращаются при небольших объемах производства. Дополнительная гибкость производства обуславливает более низкие, чем в краткосрочном периоде, средние издержки производства. С ростом выпуска средние издержки продолжают сокращаться, но уже более медленными темпами.

При значительных масштабах производства кривая долгосрочных издержек становиться практически горизонтальной. В этих условиях предприятия нескольких размеров могут считаться одинаково эффективными.

Минимально эффективный размер предприятия – это такой его размер, при котором объем производства, позволяет минимизировать средние издержки.

Рисунок 6.6 – Эффект масштаба в долгосрочном периоде

Положительный эффект масштаба производства наблюдается в том случае, когда средние издержки фирмы сокращаются по мере увеличения объема выпуска *(LRAC↓,Q↑)*.

Подобная динамика издержек может быть объяснена относительно большими возможностями, которые несет в себе крупный бизнес:

– крупное производство позволяет использовать большую специализацию ресурсов и разделение труда, что повышает производительность всех применяемых ресурсов;

– крупные предприятия могут применять более передовую технологию и осуществлять дорогостоящую автоматизацию производства, недоступную мелким фирмам;

– возможность осуществлять специализацию управления и максимально использовать труд высококвалифицированных специалистов, так что расходы на управленческий персонал растут более медленными темпами, чем производство;

– специфика отрасли, главным образом, в отраслях тяжелой промышленности (металлургия, машиностроение) крупное производство является наиболее эффективным. Нельзя представить себе конкурентоспособное небольшое предприятие в этих отраслях.

Постоянный эффект масштаба производства наблюдается в том случае, когда средние издержки фирмы не изменяются по мере увеличения объема выпуска *(LRAC const, Q↑)*. Является признаком естественной монополии.

Отрицательный эффект масштаба – предполагает возрастание средних издержек по мере увеличения объема производства *(LRAC↑,Q↑)*.

Отрицательный эффект может быть обусловлен:

– ограниченными возможностями эффективного управления (в малом бизнесе – ограниченность бюджета не позволяет нанять штат высококвалифицированных специалистов, на крупном производстве –

увеличение управленческого аппарата приводит к бюрократии и, как следствие, снижению эффективности производства);

– нехваткой высококвалифицированных кадров;

– расширением географии производства, и как следствие, изменением внешней среды бизнеса;

– наличием технологических барьеров на пути чрезмерного увеличения размеров предприятия.

6.4. Доход и прибыль предприятия

Итогом хозяйственной деятельности фирмы выступает ее доход.

Доход – определенная денежная сумма, получаемая фирмой в результате производства и реализации благ или услуг за определенный период времени. В категории дохода отражается экономическая результативность деятельности фирмы, ее хозяйственной политики, выбора стратегических и тактических решений. Динамика дохода, его величина свидетельствуют о степени эффективности деятельности фирмы, общественном признании производимой ею продукции, наконец, о месте и роли фирмы на соответствующем рынке. Различают общий, средний и предельный доход.

Общий (валовой) доход (TR) есть общая сумма денежной выручки, полученная фирмой в результате реализации произведенной ею продукции. Он рассчитывается по формуле

$$TR=p*Q,$$

где p – цена реализации единицы продукции,

Q – количество единиц произведенной и реализованной продукции.

Величина общего дохода (при прочих равных условиях) зависит от объема выпуска и цен реализации.

Средний доход (AR) – это величина денежной выручки, приходящаяся на единицу реализованной продукции. Средний доход рассчитывается по формуле

$$AR = TR/Q.$$

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

Предельный доход (MR) есть приращение валового дохода, полученное в результате производства и реализации дополнительной единицы продукции. Предельный доход рассчитывается по формуле

$$MR = \Delta TR/\Delta Q$$

Как правило, валовой доход фирмы состоит из выручки от реализации продукции и внереализационных доходов.

Выручка от реализации продукции – это денежные средства, которые поступили на счет фирмы от реализации продукции.

Внереализационные доходы – это денежные средства, получение которых не связано с непосредственной производственной деятельностью фирмы: проценты по вкладам, дивиденды, полученные штрафы, пени, доходы от валютных операций, операций с ценными бумагами и т.д.

От величины дохода в значительной степени зависит и прибыль фирмы. *Прибыль* представляет собой разность между общей выручкой и издержками.

$$\pi = TR - TC$$

Но если существуют два подхода к определению и измерению издержек, то и содержание понятия «прибыль» следует рассматривать в двух аспектах: бухгалтерском и экономическом.

Бухгалтерская прибыль есть разность между общей выручкой и внешними издержками. Напомним, что к последним относят явные, фактические издержки: заработную плату, затраты на топливо, энергию, вспомогательные материалы, проценты по ссудам, арендную плату, амортизацию и т.д.

В экономической теории и практике совокупность постоянных и переменных издержек относят к хозяйственным издержкам. Совокупные хозяйственные издержки вместе с нормальной прибылью составляют экономические затраты (издержки). Разность между общей выручкой и экономическими издержками образует *экономическую прибыль*.

Экономическая прибыль есть определенный излишек совокупного дохода над экономическими затратами. Ее наличие заинтересовывает производителя именно в данной сфере бизнеса. В то же время она побуждает другие фирмы к вступлению в эту сферу. Это способствует расширению круга производителей, увеличению предложения и, по известным нам причинам, снижению рыночной цены. Последнее приводит к снижению (а возможно, и к исчезновению) экономической прибыли, что вызывает отток ряда фирм из данной сферы бизнеса и попытки их проникновения в другие сферы. Уменьшение числа производителей приведет к сокращению предложения и, как результат, к повышению рыночных цен. Экономическая прибыль опять станет положительной и будет расти.

Относительным показателем прибыли является *норма прибыли (рентабельность),* демонстрирующая степень отдачи производственных факторов, применяемых в производстве. Различают рентабельность производства и рентабельность конкретного вида продукции.

Основными путями повышения рентабельности являются удешевление элементов авансированного капитала, снижение текущих затрат на производство продукции. В конечном счете, условием и того, и другого является широкое применение в производстве результатов научно-технического прогресса, ведущее к росту производительности общественного труда и снижению на этой основе стоимости единицы ресурсов, используемых в производстве.

Сущность прибыли наиболее полно проявляется в ее *функциях*: учетной, стимулирующей и распределительной. Суть *учетной функции* прибыли состоит в том, что прибыль является важнейшим критерием

эффективности предпринимательской деятельности фирмы. Основные показатели, раскрывающие эту функцию, – масса и норма прибыли (рентабельность). *Стимулирующая функция* прибыли состоит в том, что она (прибыль) является мощным генератором экономики. Именно стремление к увеличению прибыли лежит в основе большинства нововведений. Суть *распределительной функции* прибыли состоит в том, что она служит источником накопления и развития производства, источником материального поощрения работников. В рыночной экономике прибыль – основа развития предпринимательской фирмы.

План семинарского (практического) занятия

1. Технологическое, экономическое и правовое содержание понятий "фирма" или "предприятие". Трансакционные издержки в экономике и размеры фирм. Организационно-правовые формы деловых предприятий.
2. Концентрация, централизация и диверсификация производства. Роль крупного бизнеса. Значение мелкого бизнеса в современной экономике.
3. Сущность издержек производства и их альтернативный характер. Бухгалтерские и экономические издержки.
4. Издержки производства в краткосрочном периоде: виды и динамика.
5. Долгосрочные издержки производства. Эффекты масштаба производства. Оптимальный размер предприятия.
6. Доходы фирм (валовой, средний и предельный) и факторы, определяющие их величину. Прибыль фирм.

Вопросы для самоконтроля и проверки:

1) Разграничьте понятия: расходы, затраты, издержки, себестоимость. Дайте определение понятию бухгалтерские и экономические издержки.

2) Покажите на примерах, в чем заключается различие между внешними и внутренними издержками.

3) Охарактеризуйте понятия постоянных, переменных и общих издержек.

4) Раскройте содержание краткосрочного и долгосрочного периодов работы предприятия с точки зрения изменения факторов производства.

5) Объясните утверждение: «В долгосрочном плане не существует постоянных издержек; все издержки оказываются переменными».

6) Что такое отдача от масштаба и почему она существует?

7) Какова роль нормальной прибыли в стратегии предприятия?

8) В чем различия между бухгалтерской и экономической прибылью?

Примерные задачи и тесты

Задача 1. В таблице показана зависимость общих затрат предприятия от выпуска продукции. Рассчитайте средние, постоянные, переменные и предельные затраты. Постройте график кривых постоянных и валовых издержек на основе таблицы.

Q (шт.)	Издержки						
	TC (тыс. руб.)	AC	FC	AFC	VC	AVC	MC
0	1750						
1	1970						
2	2280						
3	2600						
4	2800						

Задача 2. Труд – единственный переменный фактор на заводе производящем компьютеры. Объем продукции (Q) выпускаемой за месяц равен 6 000. Постоянные издержки на производстве (FC) равны 600000$. Средний продукт труда составляет 50 компьютеров на 1 работника в месяц. Если работники получают заработную плату в размере 200$ в месяц,

определите величину средних переменных издержек (AVC) и средних издержек производства на данный момент.

Тесты:

6.1. Постоянные издержки производства – это:

а) затраты на производство, величина которых не зависит от объема выпуска;

б) затраты, величина которых находится в прямой зависимости от объема выпуска;

в) затраты на производство в краткосрочном периоде.

6.2 Предельные издержки фирмы – это:

а) разность между суммой переменных и суммой постоянных издержек;

б) разность между валовыми и постоянными издержками;

в) величина, на которую изменяется сумма переменных издержек в связи с изменением объема выпуска на одну единицу.

6.3 Фирма производит 500 единиц продукции. Средние переменные издержки фирмы равны 2 руб., средние постоянные 0,5 руб., Общие издержки фирмы равны:

а) 2,5 руб.;

б) 1250 руб.;

в) 15000 руб.

6.4. Если объем выпуска фирмы в долгосрочном периоде увеличится на 40%, а ее общие средние издержки возрастут на 20 %, то в этом случае имеет место:

а) отрицательный эффект масштаба производства;

б) положительный эффект от масштаба производства;

в) постоянный эффект масштаба производства.

6.5 Внешние издержки производства – это:

а) потерянные доходы в связи с самостоятельным использованием собственных ресурсов;

б) затраты фирмы по оплате приобретаемых на стороне ресурсов;

в) затраты на поездки руководителя в отпуск.

Темы рефератов:

1) Различия в трактовке издержек у классиков политэкономии и представителей других экономических школ.

2) Альтернативные затраты: понятие и значение для экономического анализа.

3) Трансакционные издержки: сущность, причины возникновения и существования, методы их снижения.

Рекомендуемая литература:

1. Вечканов, Г.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / Г.С. Вечканов. - СПб.: Питер, 2012. Гл. 6.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1. Гл.4.

3. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории: учебник - Киров: «АСА», 2010 Гл.8.

4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах:. - М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2013 Т. 2. Гл. 24. Т. 1. Гл. 7.

5. Чечевицына Л.Н. Микроэкономика. Экономика предприятия (фирмы) - Рост Н/Д: «Феникс», 2009. Гл. 6.

6. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник. - М., 1998. Гл. 6.

7. Пиндайк Р.С. Микроэкономика: пер. с англ. / Р.С.Пиндайк, Д.Л.Рубинфельд. - М., 2000. Главы 7,8.

Глава 7. Конкуренция

7.1. Конкурентная структура рынка. Критерии анализа

В научном языке существует два различных понятия термина «конкуренция». Конкуренция как способ взаимодействия фирм на рынке (конкурентная борьба) и конкуренция как характеристика рыночной структуры (конкурентный рынок, совершенная, монополистическая конкуренция).

Конкурентная борьба – экономическое соперничество товаропроизводителей за долю рынка и прибыли в процессе реализации индивидуальных интересов. Конкуренция осуществляется в целях получения дополнительной прибыли путем достижения лучших условий доступа к факторам производства и реализации товаров, посредством привлечения большего числа потребителей.

Выделяют два вида конкурентной борьбы: ценовую и неценовую. *Ценовая конкуренция* представляет собой борьбу между товаропроизводителями за получение дополнительной прибыли, путем уменьшения издержек производства и, соответственно, снижения цен на продукцию без изменения ее ассортимента и качества. *Неценовая конкуренция* основана на попытках завоевать потребителя и рынки путем технического совершенствование товара, создании товаров-заменителей, дополнительной рекламы и послепродажное техническое обслуживание.

Конкуренцию как тип рыночной структуры можно определить как внутренне строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка. В основе классификации рыночных структур лежит использование следующих критериев [25]:

[25] Фаронов, В.В. Экономическая теория / В.В. Фаронов. - М.: КноРус, 2013.. С.167.

1. Количество фирм в отрасли. Данный критерий описывает не столько количество функционирующих фирм, сколько конкурентные отношения и взаимозависимость между ними.

2. Характер производимого продукта (однородный, диверсифицированный, уникальный). Товары относятся к однородной продукции, если покупатели не отдают предпочтения какой-либо фирменной марке и воспринимают все товары отрасли как абсолютно совершенные заменители. Товары относится к дифференцированной продукции, если они являются несовершенными заменителями, и потребитель может определить различия и свои предпочтения. Товар становиться уникальным, когда у него нет заменителей на рынке.

3. Степень влияния фирмы на рыночные цены, или монопольная власть фирмы. На рынке, где действуют множество небольших фирм, каждая из которых производит продукцию, мало отличающуюся от других, влияние фирм на цену минимально. Фирмы, торгующие дифференцированной или даже уникальной продукцией, в той или иной степени обладают рыночной властью, что позволяет им манипулировать ценой и получать сверхприбыли.

4. Возможность входа на рынок для новых фирм и издержки выхода из бизнеса. Данная возможность определяется наличием в отрасли барьеров. Условно их можно поделить на две группы:

Барьеры искусственные: предоставление ограниченному числу предпринимателей лицензий или патентов на какой-либо вид деятельности; различного рода государственные ограничения; протекционистская политика и международные торговые ограничения; нормативно-правовая база, регулирующая деятельность данного рынка, и т.п.

Барьеры естественные: эффект масштаба производства; более низкие издержки производства у действующих предприятий, по сравнению с «новичком»; финансовые барьеры в виде крупных начальных капиталов; сложность продукции, которую выпускает именно данная фирма;

предпочтение покупателей к уже существующей торговой марке; дифференциация прибыли и т.д.

Поскольку структура того или иного рынка определяется множеством факторов, то количество рыночных структур является практически неограниченным.

Для упрощения анализа в экономической теории принято выделять четыре базовые модели:

1) совершенная конкуренция;
2) монополистическая конкуренция;
3) олигополия.
4) чистая монополия**.**

7.2. Фирма на рынке совершенной конкуренции

Совершенная конкуренция формируется в условиях, когда имеется большое число мелких фирм, каждая из которых производит аналогичные товары, а ее незначительные размеры не влияют на уровень рыночной цены.

Примером служат рынки сельскохозяйственных товаров, фондовая биржа, рынок иностранных валют. Конкурирующие фирмы производят стандартную, абсолютно одинаковую продукцию, а потому покупателю совершенно безразлично, у какого производителя приобретать данный товар. Стандартный характер продукции исключает необходимость в рекламе ее качества или других достоинств.

Фактически каждый конкурирующий производитель вынужден соглашаться с ценой, не имея возможности ее диктовать. Завышенная цена оттолкнет покупателя к другому продавцу, имеющему такой же товар, но по более низкой цене. Новые фирмы в этих условиях могут свободно входить, а существующие фирмы – свободно покидать чисто конкурентные отрасли. Таким образом, следует отметить, что совершенная конкуренция должна удовлетворять следующим условиям:

– множество покупателей и продавцов, ни одна отдельная группа не может влиять на положение на рынке;

– для реализации предлагаются абсолютно одинаковые товары и услуги. При данной цене потребителю безразлично у кого покупать продукт – все они аналоги;

– все участники рынка владеют информацией о товаре в равной степени;

– покупатели и продавцы могут свободно входить на рынок и покидать его. Не существует каких-либо препятствий: технологических, финансовых и других, которые могли бы помешать возникновению новых фирм;

– реальные уровни цен мало зависят от желаний отдельных субъектов экономики и устанавливаются механизмом рынка. Конкурентная фирма не может установить рыночную цену, но может только приспосабливаться к ней.

На чисто конкурентном рынке ни одна фирма не оказывает практически никакого влияния на уровень цены данной продукции вследствие незначительности объема, приходящегося на ее долю. Поэтому *в условиях совершенной конкуренции кривая спроса на продукцию фирмы всегда горизонтальна* (т.е. абсолютно эластична) и равна предельному и среднему доходу (MR=AR= p).

Рисунок 7.1 – Фирма на рынке совершенной конкуренции

Если P < AVC фирма закрывается.

Если AVC < P < AC фирма терпит убытки.

Если P = AC прибыль оказывается нулевой («нормальной»).

Если P > AC фирма получает прибыль.

В хозяйственной практике рынок совершенной конкуренции почти не случается. Он может рассматриваться как охватывающий лишь некоторые секторы экономики (фермерское сельское хозяйство, сфера услуг), да и то с определенными оговорками. Только очень немногие рынки полностью отвечают этим требованиям. Такова, например, биржа в Нью-Йорке, Американская биржа и аналогичные рынки ценных бумаг, которые являются хорошими примерами совершенной конкуренции.

Совершенная конкуренция, как и рыночная экономика, обладают рядом *недостатков*. Совершенная конкуренция способствует унификации и стандартизации продукции. Она не учитывает в полной мере широкий диапазон потребительского выбора. Между тем, в современном обществе, достигшем определенного уровня потребления, развиваются разнообразные вкусы и предпочтения. Потребители все больше обращают внимание не только на утилитарное назначение вещи, но и на ее оформление, дизайн, максимальное соответствие индивидуальным особенностям каждого человека. Все это возможно в условиях дифференциации продуктов и услуг, что связано, однако, с повышением издержек на их производство.

7.3. Фирма на рынке несовершенной конкуренции

Конкуренция, при которой не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции, называется *несовершенной*.

Крайним ее случаем является чистая монополия, когда в отрасли господствует только одна фирма, и где границы фирмы и отрасли совпадают. Когда в отрасли существует ограниченное число фирм, возникает ситуация олигополии. Противоположная ситуация складывается тогда, когда фирм много, но каждая из них обладает хотя бы небольшой частичкой

монопольной власти. Такую ситуацию называют монополистической конкуренцией. Наличие на рынке одного покупателя называется монопсонией. Рассмотрим кратко основные модели несовершенной конкуренции.

В условиях *чистой монополии* отрасль состоит из одной фирмы, т.е. понятия фирма и отрасль совпадают.

На первый взгляд, такая ситуация малореальная и, действительно, в масштабах страны встречается весьма редко. Однако если взять более скромный масштаб, например, маленький город, то мы увидим, что ситуация чистой монополии довольно типична. В таком городе существует одна электростанция, одна железная дорога, единственный аэропорт, один банк, одно крупное промышленное предприятие и т.д.

Чистая монополия возникает обычно там, где отсутствуют реальные альтернативы, нет близких заменителей, выпускаемый продукт в известной степени уникален. Либо там, где велики барьеры для вступления в отрасль. Это может быть связано с экономией от масштаба (как в автомобильной и сталелитейной промышленности), с естественной монополией (когда какие-либо компании – в сфере почты, связи, газо- и водоснабжения – закрепляют свое монопольное положение, получая привилегии от правительства). Государство создает официальные барьеры, выдавая патенты и лицензии. Лицензия может быть предоставлена как частной фирме, так и государственной организации (классический пример – история водочной монополии в России). Монополия может иметь своей основой исключительное право на какой-либо ресурс, например, на естественные факторы производства.

Таким образом, фирму можно назвать чистым монополистом, если она является единственным производителем экономического блага, не имеющего близких заменителей-субститутов, если она ограждена от непосредственной конкуренции высокими входными барьерами в отрасль.

Олигополия – это такая рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых производителей ограничен высокими барьерами. Характерными чертами олигополии являются следующие. Первая характерная черта олигополии заключается в немногочисленности фирм в отрасли. Такая ситуация сложилась, например, в американской сталелитейной промышленности, в производстве первичного свинца, меди, стекла, изделий из гипса и др. Т.е. олигополистические ситуации могут возникать в отраслях, производящих как стандартизированные товары (алюминий, медь), так и дифференцированные (автомобили, стиральные порошки, сигареты, электробытовые приборы). Второй характерной чертой олигополии являются высокие барьеры для вступления в отрасль. Они связаны, прежде всего, с экономией на масштабе производства (эффект масштаба), которая выступает как важнейшая причина широкого распространения и длительного сохранения олигополистических структур. Третьей характерной чертой олигополии является всеобщая взаимозависимость. Олигополия возникает в том случае, если число фирм в отрасли настолько мало, что каждая из них при формировании своей экономической политики вынуждена принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. Всеобщая взаимозависимость проявляется и в условиях обострения конкурентной борьбы.

Монополистическая конкуренция – тип структуры рынка, состоящий из множества мелких фирм, выпускающих дифференцированную продукцию, и характеризующийся свободным входом на рынок и выходом с рынка.

Рынок с монополистической конкуренцией характеризуется следующими особенностями:

а). наличие множества продавцов и покупателей (рынок состоит из большого числа независимых фирм и покупателей);

б). свободный вход на рынок и выход с него (отсутствие барьеров, удерживающих новые фирмы от вступления на рынок, или препятствий на пути существующих фирм, покидающих рынок);

в). разнородная, дифференцированная продукция, предлагаемая конкурирующими фирмами. Причем продукты могут отличаться один от другого по одному или ряду свойств (например, по химическому составу);

г). совершенная информированность продавцов и покупателей об условиях рынка;

д). влияние на уровень цен, но в довольно узких рамках.

В современных условиях в рамках структур монополистической конкуренции функционируют множество отраслей, в основном производящих товары и услуги конечного потребления. К ним, наряду с фармацевтической, парфюмерно-косметической легкой, обувной промышленностью, относится большинство отраслей пищевой промышленности.

В условиях монополистической конкуренции объем производства фирмы меньше, чем при совершенной конкуренции, а средние совокупные издержки и цена, как правило, выше.

В коротком периоде в условиях монополистической конкуренции фирма, максимизирующая прибыль, будет стремиться осуществлять производство при такой комбинации цены (P) и объема выпуска (Q), которая уравнивает предельные издержки (MC) и предельный доход (MR). В этом случае фирма может извлечь сверхприбыль (рис. 7.2).

Рис. 7.2 Краткосрочное равновесие монополистической конкуренции

Производство меньшего объема продукции по более высоким ценам означает, что монополистическая конкуренция менее эффективна, чем совершенная. Это также означает, что при монополистической конкуренции возникает неполная загрузка производственных мощностей. Эти избыточные мощности являются платой за дифференциацию продукта. Однако чем сильнее дифференциация экономических благ, тем в большей мере промышленность способна удовлетворить многообразные интересы и изощренные вкусы потребителей.

Важную роль в дифференциации продукта играет неценовая конкуренция и реклама. Реклама пытается приспособить потребительский спрос к новому продукту. Фирма заинтересована в рекламе, поскольку реклама расширяет спрос. По поводу рекламы существуют разные точки зрения. Сторонники рекламной деятельности считают ее необходимой, поскольку она стимулирует изменение продукта, усиливает конкуренцию, ослабляет монопольную власть, помогает потребителям познакомиться с новой продукцией, а также финансирует национальные системы связи – печать, радио, телевидение. Противники рекламы справедливо отмечают ее негативные стороны: необъективность (скорее дезинформирует, чем просвещает); высокие расходы, которые отражаются на цене, уплачиваемой потребителем; создание финансовых барьеров для вступления в отрасль; засорение средств массовой информации.

Ценовая дискриминация является одним из способов расширения рынка сбыта в условиях несовершенной конкуренции. Если одни покупатели приобретают продукцию по более низкой цене, чем остальные, имеет место практика ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация может проводиться при следующих условиях:

– покупатель, приобретя продукцию, не имеет возможности ее перепродать;

– существует возможность разделить всех потребителей данной продукции на рынки, спрос на которых имеет разную эластичность.

Производя продукции меньше и реализуя ее по более высокой цене, чем в условиях чистой конкуренции, монополист тем самым лишается части потенциальных покупателей, которые были бы готовы приобрести товар, если бы его цена была ниже монопольной. Однако, снижая цену с целью расширения объема сбыта, монополист вынужден снижать цену на всю продаваемую продукцию. Но в некоторых случаях фирма может устанавливать разные цены на одну и ту же продукцию для разных групп покупателей. И увеличить свой сбыт и прибыль. Наличие ценовой дискриминации один из признаков монопольной власти.

Монопольная рыночная власть – возможность для фирмы воздействовать на цены продукции с целью повышения прибыли, увеличивая или сокращая объем продаж.

Факторы, влияющие на величину монопольной власти:

1. Количество фирм-конкурентов на рынке.
2. Поведение фирм на рынке.
3. Тактика и стратегия поведения самой фирмы.

Измерить степень монопольной власти можно, используя показатели:

Индекс Херфинделя – Хиршмана (I_{HH}) – данный показатель представляет собой долю продукции каждой фирмы, в общем объеме продукции.

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \ldots + S_n^2$$

где, S_i – доля i-того предприятия (в процентах) в общем выпуске отрасли, возведенная в квадрат.

Индекс Лернера (I_L) – данный показатель позволяет определить долю монопольной власти, оценивая разрыв между ценой на продукт и предельными издержками его производства.

$$I_L = \frac{P - MC}{P}$$

где, P – цена,

MC – предельные издержки производства.

Чем больше разрыв между P и MC, тем больше степень монопольной власти.

Величина I_L находится в интервале между 0 и 1.

При совершенной конкуренции, когда P = MC индекс Лернера I_L=0.

Современные экономисты считают, что распространение монополии снижает экономическую эффективность, по крайней мере, по трем основным причинам.

Во-первых, объем производства, максимизирующий прибыль монополиста, ниже, а цена – выше, чем в условиях совершенной конкуренции. Это приводит к тому, что ресурсы общества используются не в полном объеме, и при этом часть продукции, необходимая обществу, не производится. Количество выпускаемой продукции не доходит до точки, соответствующей минимальным средним валовым издержкам, вследствие чего производство осуществляется не с минимально возможными при данном уровне технологии издержками. Иными словами, максимальная производственная эффективность не достигается.

Во-вторых, являясь единственным продавцом на рынке, монополист не стремится к снижению производственных издержек. У него не существует стимула использовать наиболее прогрессивную технологию. Обновление производства, снижение издержек, гибкость не являются для него вопросами выживания. По тем же причинам монополист слабо заинтересован в научно-исследовательских разработках и использовании новейших достижений НТП.

В-третьих, барьеры для вступления новых фирм в монополизированные отрасли, а также огромные силы и средства, которые монополисты тратят на сохранение и укрепление собственной рыночной власти, оказывают сдерживающее воздействие на экономическую эффективность. Мелким фирмам с новыми идеями трудно пробиться на монополизированные рынки.

Стремление решить проблемы эффективности неконкурентных рынков приводят к развитию антимонопольного государственного регулирования. *Антимонопольное законодательство* – законодательство, направленное против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти. Антимонопольное законодательство может пониматься в узком и широком смысле слова. В первом случае оно направлено против чистых монополий и крупных олигополий, обладающих избыточной монопольной властью, а также на предотвращение нечестных действий, нарушающих общепринятые нормы делового общения. Широкая трактовка антимонопольного законодательства направлена против всех форм накопления монопольной власти (в том числе и мелкими фирмами), любых форм монопольного поведения.

План семинарского (практического) занятия

1. Критерии классификации товарных рынков.
2. Модели рынков: совершенная конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия, монопсония.
3. Максимизация результата фирмами на конкурентном рынке.
4. Максимизация результата фирмами на рынке несовершенной конкуренции.
5. Рыночная власть и ее проявления. Коэффициент Лернера.
6. Антимонопольное регулирование.

Вопросы для самоконтроля и проверки:

1) Назовите условия и критерии рынка совершенной конкуренции.

2) Приведите примеры из российской действительности, когда частично выполняются условия совершенной конкуренции.

3) Каковы принципиальные варианты поведения совершенной фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах?

4) Можно ли считать совершенную конкуренцию наиболее эффективным типом рынка? Приведите свою аргументацию.

5) Что такое ценовая дискриминация? Какие ее разновидности вы знаете? Распространена ли ценовая дискриминация в России?

6) Как осуществляется антимонопольная политика в отношении естественных монополий?

7) Как измеряется степень монопольной власти фирмы?

8) Как осуществляется антимонопольная политика в отношении искусственных монополий?

9) В чем состояли особенности государственного монополизма советской эпохи?

10) Какие основные пути снижения уровня монополизации российской экономики вы можете назвать? Их плюсы и минусы.

Примерные задачи и тесты

Задача 1. ***Заполните таблицу***

Критерии характеристики	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Форма конкурентной борьбы				
Количество фирм на рынке				
Характеристики выпускаемой продукции				
Степень монопольной власти (возможности влиять на рынок своей продукции)				
Возможности выхода на рынок				
Эластичность спроса на производимую продукцию				
Вид конкурентной борьбы, которыми пользуются производители				
Уровень развития НТП в отрасли				

Примеры фирм, работающих на рынках данной формы конкурентной борьбы				

Тесты:

7.1 Конкурентная фирма получит максимальную прибыль, если будет производить объем, при котором:

а) средние издержки выше рыночной цены;

б) предельные издержки ниже рыночной цены;

в) предельные издержки равны рыночной цене.

7.2 Примером естественной монополии является:

а) ОПЕК – международный картель экспортеров нефти;

б) Компания Майкрософт;

в) городской метрополитен.

7.3 Большинство рынков в экономике России представляют собой

а) совершенную конкуренцию;

б) естественные монополии;

в) совокупность конкурентных и монополистических элементов.

7.4 .Фирма монополист максимизирует прибыль, производя объем, при котором:

а) ее средние общие издержки равны продажной цене;

б) ее предельные издержки равны продажной цене;

в) ее предельные издержки равны предельному доходу.

7.5 Олигополия – это рыночная структура, где оперирует:

а) только один крупный покупатель;

б) большое количество конкурирующих фирм, производящих однородный продукт;

в) небольшое количество крупных фирм господствующих на рынке.

Темы рефератов:

1) Проблемы эффективности монополистического рынка.

2) Совершенная и несовершенная конкуренция: сравнительный анализ. Проблема чистых потерь от монополизации.

3) Антимонопольное регулирование в РФ.

4) Модель естественной монополии. Проблемы государственного регулирования.

5) Теория игр при анализе олигополистического поведения.

6) Монополистическая конкуренция в отраслях с дифференциацией продукта: потеря и выигрыш для покупателя.

Рекомендуемая литература:

1. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013.. Гл. 9-12

2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах: - М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2013. Т. 2. Гл. 25-28;

3. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник. - М., 1998. Гл.6 (2), 7 ,8.

4. Общая экономическая теория (Политэкономия) / Под. ред. В.И. Видяпина и Г.П. Журавлевой. – М., 1995Гл. 6 -8.

5. Пиндайк Р.С. Микроэкономика: пер. с англ. / Р.С.Пиндайк, Д.Л.Рубинфельд. - М., 2000.. Главы 8-12.

6. Фишер С. и др. Экономика. Гл. 9-14.

7. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. - М., 1992. Т.1. Гл.8-11.

Глава 8. Рынок ресурсов

8.1. Рынок труда

Рынки ресурсов – это совокупность отношений, возникающих по поводу купли продажи факторов производства (ресурсов). Но если на товарных рынках производителями товаров являются фирмы, а потребителями – домохозяйства, то на рынках ресурсов – наоборот. Домохозяйства организуют предложение, а фирмы покупают ресурсы – организуют спрос.

У каждого ресурса есть собственник, который получает доход от использования данного ресурса

Таблица 8.1. – Виды факторных доходов

Ресурс	Собственник	Доход
Труд	Работник	Зарплата
Земля	Землевладелец	Рента
Капитал	Капиталист	Процент
Информация	Предприниматель	Прибыль

Спрос на ресурсы зависит от: во-первых, производительности ресурса; во-вторых, спроса на готовую продукцию из этих ресурсов; в-третьих, цен на другие сопряженные с ним ресурсы. При этом необходимо учитывать, что возможность замены одного ресурса на другой зависит от технологических особенностей производства. Например, замещать человеческий труд машинами до бесконечности нельзя.

Предложение ресурсов так же обладает рядом специфических черт и зависит от редкости и от специфических особенностей производительности ресурса.

Рынок труда – это экономический механизм воспроизводства и использования трудовых ресурсов. Прежде чем приступить к анализу функционирования рынка труда, необходимо определиться с понятиями. Итак, труд – это осознанная, целенаправленная деятельность людей по созданию благ.

Возникает при соединении рабочей силы, предмета и средств труда. На рынке труда реализуется *рабочая сила*, как потенциальная способность к труду, любые умственные и физические усилия, прилагаемые людьми в производственно-хозяйственной деятельности. Рынок труда предполагает наличие большого количества фирм-покупателей конкретного вида труда, также многочисленных квалифицированных рабочих.

Рабочая сила как фактор производства имеет несколько специфических черт[26]:

- трудовым законодательством установлены ограничения длительности рабочего дня;
- трудовым законодательством предусмотрены требования организации рабочего места и условий труда, выполнение санитарно-гигиенических норм; трудовая деятельность должна стоиться в соответствии с должностными инструкциями, которые определяют размер полномочий, ответственности и обязанности работника на предприятии.
- необходимо учитывать глубокую разницу между умственным и физическим трудом.
- люди как рабочая сила отличаются друг от друга умениями, склонностями, способностями, темпераментом и т.д.
- трудовые ресурсы имеют ограничения (возраст, пол, возможности здоровья).

Спрос на труд – количество труда (рабочей силы), необходимое предприятиям и организациям для производства продукции. Спрос на труд предъявляет работодатель. Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы предприниматель, в целях сохранения равновесия, должен сократить спрос на труд, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает.

[26] *Камаев В.Д.* Экономическая теория: Учебник. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1998. С.217

Предложение труда – количество труда (рабочей силы), которое население готово предоставить предприятиям для выполнения определенных работ. Предложение труда также зависит от величины заработной платы. Как правило, продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение труда при росте заработной платы. Изобразим спрос и предложение труда на графике.

Рисунок 8.1 – График рыночного равновесия на рынке труда

Каждая точка на кривой D_L показывает, каким будет спрос на труд при определенной величине заработной плате W. Кривая S_L показывает, что при повышении заработной платы возрастает предложение труда, а при снижении предложение труда уменьшается (рис. 8.1). Из графика видно, что все предприниматели, согласные платить зарплату в размере W_0 , находят необходимое количество труда L_0, их спрос полностью удовлетворен, и на рынке труда отсутствует безработица, т.к. все работники, готовые предложить свои услуги при зарплате W_0 , полностью трудоустроены. Точка Е определяет положение равновесия на рынке труда (полной занятости). При увеличении заработной платы до уровня W_1 предложение труда превышает спрос на труд. В этой ситуации рабочих мест не хватает на всех желающих. При снижении заработной платы до уровня W_2 спрос превышает

предложение. В результате образуются незаполненные рабочие места из-за нехватки работников, которые согласились бы на более низкую зарплату.

Следует различать номинальную и реальную заработную плату. Наемный работник обычно получает заработную плату в виде определенной суммы денег (*номинальная заработная плата*).

Реальная заработная плата представляет собой сумму жизненных благ, которые можно приобрести за номинальную заработную плату при данном уровне цен на товары и услуги. Именно реальная заработная плата свидетельствует о действительном размере вознаграждения за труд.

Существуют различные формы и системы заработной платы. Однако на практике широко применяются *две основные формы: повременная и сдельная*, имеющие различные комбинации и модификации, стимулирующие труд.

При *повременной* заработной плате ее размер определяется в зависимости от проработанного времени (час, день, неделя, месяц). Для этого почасовая ставка оплаты труда умножается на проработанное время.

Сдельная заработная плата, определяется количеством сделанной работы (единицами выпущенной продукции, объемными показателями – например, площадь убранной территории для дворника). При определении величины сдельной оплаты труда необходимо рассчитать нормы выработки и поштучные расценки.

Так же различают среднюю и минимальную заработную плату. *Средняя заработная плата* – сумма денег, выплаченная за усредненную величину трудовых усилий (на одного работника предприятия, на одного жителя региона или страны, за один человеко-час работы и т.д.)

Минимальная заработная плата – это минимальный размер оплаты труда, установленный государством. Минимальная зарплата стремиться обеспечивать прожиточный минимум. Прожиточный минимум в стоимостном выражении выступает как бюджет прожиточного минимума и минимальный потребительский бюджет. Бюджет прожиточного минимума

обозначает низкий жизненный стандарт, рассчитанный с учетом минимальных физиологических норм потребления товаров и услуг. Минимальный потребительский бюджет складывается на основе традиций потребления, конъюнктуры рынка потребительских товаров и представляет собой прожиточный минимум, исчисленный из средних доходов на душу населения, поэтому это сравнительно более высокий стандарт прожиточного уровня. Примерное соотношение – один к двум.

Для исчисления минимального прожиточного бюджета используется содержание продовольственной корзины. *Продовольственная корзина* (набор из продуктов питания одного человека в месяц), рассчитывается на основе минимальных норм потребления продуктов (физиологический минимум), которые соответствуют физическим потребностям, калорийности, содержанию основных пищевых веществ и обеспечивают соблюдение традиционных навыков организации питания. Содержание потребительской корзины разрабатывается Институтом социально-экономических проблем народонаселения (ИСЭПН) РАН и Институтом питания РАМН и утверждается Министерством труда и социального развития РФ один раз в пять лет. Условия переходного периода, когда экономическая ситуация меняется стремительно со сменой состава Правительства РФ (семь раз за семь лет), ставят эту норму вне экономической жизни населения.

Стоимость минимальной потребительской корзины, т.е. ее содержание в денежном выражении представляет собой минимальный потребительский бюджет.

Минимальный потребительский бюджет, или бюджет прожиточного минимума, рассчитывается на душу населения и по его основным социально-демографическим группам в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации.

Бюджет прожиточного минимума представляет собой показатель потребления важнейших материальных благ и услуг на минимальном уровне, рассчитанный исходя из минимальных норм потребления важнейших

продуктов питания, товаров и услуг. Расчеты включают расходы на одежду, обувь, посуду, лекарства, культтовары и мебель, расходы на транспорт, оплату жилья, коммунальные платежи, транспорт, налоги и сборы. Следовательно, структура бюджета минимального прожиточного минимума включает в себя, помимо расходов на питание, расходы на непродовольственные товары, услуги, налоги и другие обязательные платежи. Наиболее рациональный минимальный потребительский бюджет должен выдерживать примерно следующие пропорции: питание должно составлять – 46,1%, непродовольственные товары – 39%, услуги – 13,2%, налоги и сборы – 2,7%.

Прожиточный минимум дифференцирован по зонам России и по социально-демографическим группам (трудоспособное население, пенсионеры, дети). Зоны определяются по показателям условий жизни в различных регионах России.

Человеческий капитал – совокупность знаний, умений, навыков, использующихся для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом. Впервые термин использовал Теодор Шульц, а его последователь – Гэри Беккер развил эту идею, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировав экономический подход к человеческому поведению. С. Фишер дал следующее определение человеческого капитала: «Человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию». Человеческий капитал – главный фактор формирования и развития инновационной экономики и экономики знаний, как следующего высшего этапа развития.

Одним из условий развития и повышения качества человеческого капитала является высокий индекс экономической свободы.

Используют классификацию человеческого капитала:

1. Индивидуальный человеческий капитал.

2. Человеческий капитал фирмы.

3. Национальный человеческий капитал.

В национальном богатстве человеческий капитал в развитых странах составляет от 70 до 80 %. В России около – 50 %.

8.2. Рынок капитала

Капитал – это созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребности человека; инвестиционные товары, средства производства.[27]

На рынке капитала реализуются:

- *капитальные ресурсы (физический капитал),*
- *услуги капитала (аренда капитальных активов),*
- *деривативы (ссудный капитал).*

Физический капитал делится на две части: *основной капитал* – участвует в процессе производства несколько лет, подвергается износу, на него начисляется амортизация; о*боротный капитал* – расходуется полностью за один производственный цикл, воплощаясь в производимую продукцию.

Производитель получает больше прибыли, если расширяет производство, для этого расширения необходимы вложения дополнительных средств – инвестиции.

Инвестиции – вложения в основной и оборотный капитал с целью расширения или совершенствования производства. Инвестирование – увеличение функционирующего капитала за счет накопления средств от прибыли и других доходов. Внутреннее инвестирование – вложение предпринимателем собственной прибыли в производство. Внешнее инвестирование – привлечение дополнительных средств инвесторов (ссудный капитал):

- кредиты коммерческих банков;

[27] Ковалева, В.Д. Экономическая теория. Экспресс-курс / В.Д. Ковалева, В.В. Хисамудинов. - М.: КноРус, 2012 С. 102.

- правительство (*правительственные заказы, тренды и т.д.*);

- домашние хозяйства;

- реализация на фондовых рынках акций и облигаций предприятия и т.д.

В большинстве случаев предприниматели прибегают к внешнему инвестированию, т.к. собственных средств не всегда достаточно для реализации всех намеченных планов, что и составляет спрос на капитал.

Рисунок 8.2 – Равновесие на рынке капитала

Спрос на капитал – это спрос, предъявляемый предприятиями на временно свободные денежные средства, которые можно потратить на приобретение физического капитала (станки, оборудование, инструменты, машины и т.д.) и вернуть, отдав часть прибыли, полученной от их использования, в будущем. Спрос на капитал (DK) имеет отрицательный наклон, т. к. он зависит от доходности. При прочих равных условиях уровень доходности на капитал имеет тенденцию к понижению по мере роста инвестиционных средств. Хозяйственные агенты будут больше брать инвестиционных средств, если уровень доходности – высокий.

Предложение денежного капитала определяется решением владельцами временно свободных денежных средств (акционеры, коммерческие банки, домашние хозяйства и т.д.). Предложение капитала (SK) имеет положительный наклон. Такое положение обусловлено тем, что

чем большую сумму капитала вы предлагаете в ссуду, тем больше его предельная альтернативная стоимость или предельные издержки упущенных возможностей. Предоставление денег в кредит становиться более выгодным по мере роста процентных ставок.

В точке пересечения кривых ***Dк*** и ***Sк*** устанавливается равновесие на рынке капитала, а судный процент r_0 является равновесным. Равновесная ставка процента влияет на уровень инвестиций и способствует распределению физического (средства производства) и реального капитала между предпринимателями.

Ссудный процент – цена, уплачиваемая за использование денег. Ставка ссудного процента показывает, какой процент от взятой в кредит суммы будет уплачен за пользование этими деньгами. *Ставка ссудного процента* определяет доход, который получает собственник временно свободных денежных средств, предоставляя их во временное пользование другому лицу.

Для *анализа инвестиций* необходимо сравнить два потока: *затрат* (капиталовложений, производимых в настоящий момент времени) и *будущих доходов* (выгоды, которые принесут осуществление инвестиционного проекта в будущем).

Для этого необходимо настоящие и будущие доходы привести к единому (начальному) моменту времени. Пересчет будущих поступлений производится путем дисконтирования.

Дисконтирование – исчисление дохода от капитальных вложений, выплачиваемого через определенный срок при существующей норме процента.

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+R)^t} - IC,$$

где CF_t – денежные потоки за период с 1-го по n-й годы;

R – ставка дисконтирования;

IC – начальные инвестиции.

Дисконтирование отражает тот экономический факт, что сумма денег, имеющаяся в данный момент, имеет большую стоимость, чем равная ей сумма, которая появится в будущем. Процентная ставка, используемая при этих расчетах, называется ставкой дисконтирования.

Дисконтирование применяется в нескольких случаях. Для расчета инвестиций требуется вычисление дисконтированной стоимости денежных потоков, другими словами, для пересчета стоимости потоков расходов и доходов, ожидаемых в будущем, к стоимости на текущий момент времени.

Расчет ставки дисконтирования в этом случае является непростой задачей. Один из самых распространенных способов – расчет средневзвешенной стоимости капитала. Т.е. расчет общей стоимости капитала с учетом стоимости отдельных частей и удельного веса этих частей в общей сумме.

Задача, обратная наращению (начислению процентов): требуется по известной наращенной сумме FV вычислить начальную сумму капитала PV. Например, какую сумму положить на банковский депозит, чтобы через пять лет получить 500 тыс. руб. В этом случае ставка дисконтирования вычисляется по простой формуле.

В банковской практике задача дисконтирования возникает при покупке денежных обязательств (например, векселей) ранее срока их оплаты. В случае с векселем эта операция называется учёт векселя. Если держатель векселя хочет обменять его на деньги раньше срока оплаты, он обращается в банк с просьбой об учете векселя.

В этом случае банк выплачивает держателю векселя сумму, меньшую номинала. Разница между номиналом и выплаченной суммой называется *дисконтом*. Его величина рассчитывается по формулам дисконтирования в зависимости от дат учета, погашения и учетной ставки (ставки дисконтирования).

Рассмотрим два условных проекта. Оба проекта требуют начальных инвестиций в размере 500 руб., другие затраты отсутствуют. При реализации проекта «А» инвестор в течение трех лет получает в конце года доход в размере 500 руб. При реализации проекта «В» инвестор получает доход в конце первого и в конце второго года по 300 руб., а в конце третьего года — 1100 руб. Инвестору нужно выбрать один из этих проектов.

Предположим, что инвестор определил ставку дисконтирования на уровне 25% годовых.

NPV_A= [500: $(1 + 0,25)^1$+ 500: $(1 + 0,25)^2$+ 500: $(1 + + 0,25)^3$] - 500 = 476 руб.;

NPV_B= [300: $(1 + 0,25)^1$+ 300: $(1 + 0,25)^2$+ 1100: $(1 + + 0,25)^3$] - 500 = 495,2 руб.

Таким образом, инвестор выберет проект «В». Однако если он установит ставку дисконтирования, например, равную 35% годовых, тогда текущие стоимости проектов «А» и «В» будут равны 347,9 и 333,9 руб. соответственно (расчет аналогичен предыдущему). В этом случае для инвестора проект «А» более предпочтителен.

Следовательно, решение инвестора полностью зависит от значения ставки дисконтирования: если она больше 30,28% (при этом значении NPV_A= $NPV_в$), то предпочтительнее проект «А», если меньше, тогда более выгодным будет проект «В».

При анализе категории процента следует различать понятия номинальная и реальная процентная ставка.

Номинальная ставка – это текущая рыночная ставка процента без учета темпов инфляции.

Реальная ставка – это номинальная ставка, скорректированная с учетом ожидаемых темпов инфляции.

Именно реальная ставка определяет решение о целесообразности (или нецелесообразности) инвестиций. Например, если номинальная ставка равна

40%, а ожидаемый темп инфляции – 50%, то реальная ставка составит: 40 – 50 = –10%.

Основными факторами, влияющими на уровень ставки ссудного процента, являются:

- степень риска на ссуду;
- срок, на который выдается ссуда;
- размер ссуды;
- уровень налогообложения;
- ограничения условий конкуренции на рынке.

Ставка ссудного процента определяет уровень инвестиционной активности. Низкая процентная ставка приводит к увеличению инвестиций и расширению производства, а высокая, наоборот, сдерживает инвестиции и производство.

Таким образом, процент в рыночной экономике выступает как цена равновесия на рынке капитала – фактора производства. Для субъекта предложения капитала процент выступает как доход, для субъекта спроса – как издержки, которые несет заемщик.

7.3. Рынок земли

В рыночной экономике земля, как и другие факторы производства, может покупаться и продаваться. Однако до сих пор одним из сложных вопросов в экономической теории является вопрос о сущности цены на землю. Эта сложность во многом обусловлена необычностью земли как товара. Любой товар выступает как полезная вещь, обладающая стоимостью, и именно эти два свойства находят отражение в цене. Но, как мы знаем, полезность учитывает покупатель при определении цены спроса, а стоимость – продавец при определении цены предложения.

Роль земли изменчива в зависимости от сферы ее использования, так:

- в сельском хозяйстве – земля – активный фактор процесса труда, главное средство производства,

- в промышленности – место, на котором находится завод или фабрика.

Земельные ресурсы как средства производства имеют *следующие черты:*

1. Могут выступать как средства труда, как и предмет труда.
2. Относятся к невозобновимым ресурсам и искусственно не воссоздаются.
3. Занимают ограниченную поверхность суши.
4. Зависят от географического месторасположения (климат, качество почвы).
5. Зависят от развития производительных сил общества, что делает их относительно ограниченным объектом сельского хозяйства.
6. При правильном использовании они не теряют своих производственных возможностей, а наоборот могут их улучшить (грамотное удобрение земель, повышает их плодородность).

Рынок земли – это совокупность отношений, который формируются между собственниками земельных ресурсов – землевладельцами и арендаторами земельных ресурсов – землепользователями, опосредованные денежными и товарными потоками.

Состояние рынка земли определено действиями двух его основных субъектов: собственников земельных ресурсов (землевладельцев) и сельскохозяйственных предпринимателей (земледельцев). Первые, предоставляя землю в аренду, формируют предложение услуг земли. Вторые, арендуя то или иное количество земли, предъявляют спрос. Если землевладелец сам обрабатывает землю или арендатор приобретет земельный участок в собственность, то функции собственника и предпринимателя совмещаются в одном лице.

Количество как предлагаемой, так и спрашиваемой земли измеряется в физических показателях: квадратных метрах, гектарах, сотках и т.д.

Предложение услуг земли (Sn) – это количество земли, которое предлагается в аренду. Предложение земли как экономического ресурса неизменно и связано с ограниченностью ее количества.

Спрос на услуги земли (Dn) определяется тем ее количеством, которое хотят взять в аренду при каждом данном уровне цен. Спрос на услугу земли, как и на услугу любого экономического ресурса, является производным. Это значит, что его величина зависит не только от определенного количества произведенной на земле продукции, но и от дохода, который можно получить от реализации этого количества.

Взаимодействие спроса и предложения на рынке земли представлено на рисунке 8.3

Рисунок 8.3 – Равновесие на рынке земли

Кривая предложения Sn в виде вертикальной линии означает, что количество земли всегда одинаково и не может быть изменено (т.е. предложение земли совершенно неэластично). Равновесие на данном рынке определяется только величиной спроса на землю.

На спрос влияют следующие факторы:

– динамика численности населения страны. Очевидно, что при росте численности населения спрос на землю может расти как из-за

увеличения числа ее потенциальных покупателей, так и роста спроса на товары, производимые на земле;

– доходы субъектов экономики. Рост доходов может вести к увеличению желающих стать владельцами земли, а также к увеличению спроса на товары, производимые на земле, и, как следствие, к росту спроса на землю;

– спрос на товары, производимые на земле: сельскохозяйственную продукцию, сырье, топливо, жилье;

– получаемый с земли доход. Это один из важнейших факторов, так как обычно земля приобретается для получения рентных доходов, и если эти доходы относительно велики, то увеличивается спрос на землю, хотя при этом может быть и высокой цена земли;

– банковский процент. Если земля приобретается ради того, чтобы получать ренту, то на спрос оказывает влияние и норма банковского процента, которая показывает, какую сумму можно получить на деньги, предназначенные для покупки земли, если их положить в банк. Очевидно, что повышение нормы процента может многих оттолкнуть от покупки земли, так как это означало бы отказ от более выгодного использования денег.

Предложение на рынке земли зависит от следующих факторов:

– рентный доход, приносимый земельными участками. Очевидно, что его снижение при прочих неизменных условиях способствует росту предложения земли и наоборот;

– банковский процент. Его рост способствует росту предложения земли и наоборот.

В *качестве цены услуг земл*и на рынке определяется равновесная *земельная рента*. Размер ренты напрямую зависит от величины спроса на землю. Так при смещении кривой спроса из DN в DN_2 размер ренты также увеличивается из R_1 в R_2 и т.д.

Земельная рента – часть прибавочного продукта, создаваемого непосредственными производителями в сельском хозяйстве, присваиваемая

собственниками земли; основная часть арендной платы, выплачиваемой земельным собственникам арендаторами земли.

По характеру образования рента имеет *две основные форм*ы:

– абсолютная;

– дифференциальная.

Рассмотрим более подробно каждую форму ренты.

1. *Абсолютная рента* – базируется на частной собственности на землю и не зависит от плодородия и месторасположения земельных участков. Абсолютная рента, представляет собой часть прибавочной стоимости, создаваемой в сельском хозяйстве и присваиваемой землевладельцами в силу монополии частной собственности на землю.

Частные землевладельцы, располагая юридическим правом собственности на землю, разрешают пользоваться своей землёй только за вознаграждение, которое они получают в виде арендной платы. Земельный собственник взимает арендную плату с любого, даже самого худшего участка земли, если возникает потребность в его использовании.

2. *Дифференциальная рента* – это цена, уплачиваемая за пользование землей, формируемая с учетом качества земли. Дифференциальная рента, это добавочная прибыль, возникающая в результате затрат труда на средних и лучших земельных участках или при повышающейся производительности добавочных вложений капитала, присваивается собственником земли; одна из форм земельной ренты, которая порождается монополией на землю как объект капиталистического хозяйства. Различают дифференциальную ренту I и дифференциальную ренту II.

Дифференциальная рента I возникает в связи с различием земель по:

а) плодородию, климатическим условиям, т.е. по производительности, и чем больше плодородность, тем выше рента;

б) месторасположению участка от рынков сбыта, найма рабочей силы, транспортных узлов и прочее.

Рента повысится, если земельный участок будет выгодно расположен. Фермеры, ведущие хозяйство на лучших и средних землях, реализуя продукцию по рыночным ценам, получают добавочную прибыль, которая в форме дифференциальной ренты на основе права собственности на землю присваивается землевладельцем (независимо от того, является им частное лицо или капиталистическое государство).

Дифференциальная рента II возникает в случае вложения в землю капитала, приносящего добавленную прибыль, т.е. е естественному плодородию добавляется искусственное (удобрение, орошение). Это ведет к увеличению выпуска продукции без расширения земельных участков, что ведет к увеличению прибыли от производства продукции. Эта рента способствует использованию скудных по плодородию земель. Она порождает разные экономические интересы, заключающиеся в сроке договора аренды, которые зависят от того, кому достанется добавочная прибыль от вложения капитала в землю. При краткосрочном договоре арендатор не будет делать капитальных вложений. Получаемая в результате добавочных вложений капитала сверхприбыль до окончания арендного договора достаётся фермеру-арендатору. Но при заключении нового арендного договора землевладелец, в силу господства монополии частной собственности на землю, присваивает себе эту добавочную прибыль путём повышения арендной платы, т. е. получает часть дифференциальной ренты. II. Это является основой борьбы капиталистов-арендаторов с землевладельцами за сроки аренды земли.

Фактическая цена земли, как и на всякий товар, складывается с учетом соотношения спроса и предложения на рынке земли. Соответственно, она оказывается в зависимости от тех факторов, которые определяют спрос и предложение земли.

Современная экономическая наука рассматривает куплю-продажу земли как отчуждение права на получение регулярного дохода на неопределенный период времени.

В связи с этим *цена земли* рассчитывается как дисконтированная стоимость, по аналогии с приобретением любого капитального блага, приносящего регулярный доход. Предполагается, что доход, прежде получаемый в виде арендной платы, теперь в такой же величине, но уже в виде процента, будет выплачиваться собственнику земли в неопределенный период времени.

Цена земли рассчитывается по формуле

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

где P – цена земельного участка,

R – величина рентного дохода,

r – ставка банковского процента.

Частная собственность на землю – важное условие привлечения инвестиций как в сельское хозяйство, так и в производство. Включив стоимость своей земли в уставной капитал, предприниматель может повысить курс своих акций и их ликвидность. В сентябре 2001 года в РФ был принят Земельный кодекс, документ который регламентирует вопросы владения и использования земли в народном хозяйстве [28]:

– земля – природный объект, установлены принципы его охраны;

– земля – естественное средство производства;

– земля – недвижимое имущество.

Согласно действующему кодексу земля может приобретаться в собственность предприятиями промышленности, транспорта, связи и т.д. Кодекс одновременно подчеркивает, что рынок земли должен активно регулироваться государством вплоть до запрета по некоторым сделкам. Кодекс налагает ряд ограничений на оборот и использование земли:

- иностранцы могут только арендовать земельные участки, а не покупать ее;

---

[28] Вечканов Г.С. Микро- и макроэкономика: энцикл. словарь / Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. - СПб., 2001. С. 144.

- запрещается изменение целевого назначения сельскохозяйственных участков при смене их владельцев – такие земли переводятся в другую категорию только решением органа исполнительной власти субъекта Федерации.

План семинарского (практического) занятия

1. Спрос на факторы производства и его особенности.
2. Рынок труда. Спрос и предложение труда. Особенности кривой индивидуального предложения труда. Заработная плата и занятость. Факторы, определяющие уровень заработной платы
3. Рынок капитала. Особенности капитала как фактора производства. Цена капитальных активов и услуг капитала. Арендная плата.
4. Рынок земли. Спрос и предложение на землю. Цена земли и факторы, ее определяющие. Рента.

Вопросы для самоконтроля и проверки:

1) Теория предельной производительности факторов производства и закономерности формирования факторных доходов.
2) Равновесие на рынке труда в условиях совершенной конкуренции.
3) Эффект замещения и эффект дохода, их влияние на индивидуальное предложение труда.
4) Особенности рынка труда. Дифференциация ставок заработной платы. Экономическая рента на рынке труда.
5) Понятие капитала в экономической теории.
6) Что в экономической теории понимается под капиталом?
7) Какой признак положен в основу деления капитала на основной и оборотный?
8) Для чего необходима амортизация капитала?
9) В чем сущность процента на рынке капитала?
10) От каких факторов зависит спрос на капитал?

11) Как устанавливается равновесие на рынке капитала? Почему в этом процессе важную роль играют кредитно-финансовые рынки?

12) Опишите логику дисконтирования.

13) Рынок земли и земельная рента.

14) Объясните, как формируется дифференциальная рента. В чем отличие дифференциальной ренты I от дифференциальной ренты II?

15) Каково влияние земельной ренты на цену земли?

Примерные задачи и тесты

Тесты:

8.1. Конкуренция, характеризующаяся наличием большого количества фирм производителей, действующих независимо друг от друга, – это:

а). олигополистическая конкуренция,

б). монополистическая конкуренция,

в). совершенная конкуренция.

8.2. К основному капиталу относятся:

а). незавершенное производство,

б). сооружения,

в). топливо.

8.3. Оборотный капитал – это:

а). полуфабрикаты,

б). земля,

в). машины.

8.4. Процентная ставка, выраженная в денежных единицах по текущему курсу, – это:

а). дисконтирование,

б). номинальная ставка процента,

в). реальная ставка процента.

8.5. Цена, уплачиваемая за пользование землей, формируемая с учетом качества земли, – это

а). монопольная форма ренты,

б). дифференциальная форма ренты,

в). абсолютная форма ренты.

8.6. Сумма денег, получаемая за выполнение работ, – это:

а). реальная заработная плата,

б). номинальная заработная плата,

в). повременная заработная плата.

Темы рефератов:

1) Монопсония на рынке труда.

2) Профсоюзы и их роль на рынке труда.

3) История теории ренты.

4) Актуальное значение теории ренты и современная экономическая политика.

Рекомендуемая литература:

1. Вечканов, Г.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / Г.С. Вечканов. - СПб.: Питер, 2012 Гл.8-10

2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах: Т. 2. . - М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2013 Гл. 29.

3. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник. - М., 1998. Гл. 9

4. Пиндайк Р.С. Микроэкономика: пер. с англ. / Р.С.Пиндайк, Д.Л.Рубинфельд. - М., 2000. Глава13.

5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика - М.: Дело, 2009. Гл.15.

6. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. - М., 1992.Т.2. Гл.13.

Глава 9. Деньги и кредитно-денежная политика

9.1. Сущность, виды и функции денег в экономике

Деньги – это особый товар, служащий эквивалентом при его обмене на другие товары.

На современном этапе развития экономической системы существуют *два вида денег*.

Товарные деньги – в роли которых выступает товар, обладающий внутренней стоимостью и полезностью. Например: скот, пшеница, меха – деньги на начальном этапе развития; металлические деньги: золотые, серебряные и другие полновесные монеты; сигареты, водка, сахар в специфических условиях.

Кредитные деньги – не имеющие внутренней стоимости или незначительную стоимость, несопоставимую с номиналом. Например: банкноты, современные монеты; чеки; векселя; электронные деньги (криптовалюты) и т.д.

Деньги в экономике выполняют большое количество функций:

1) средство обращения,
2) мера стоимости,
3) средство сбережения,
4) мировые деньги,
5) средство платежа.

Ценность способны сохранять не только деньги, но и другие активы. Однако деньги обладают преимуществом ликвидности. *Ликвидность* – способность актива быстро и без потерь обмениваться на другие активы. Ликвидность отдельных компонентов денежной массы не одинакова. Группировки ликвидных активов, обладающих примерно одинаковым уровнем ликвидности, называются денежными агрегатами.

Таблица 9.1 – Денежные агрегаты

Обозначение	Включаемые активы
M0	наличные деньги
M1	M0+ сумма счетов до востребования, дорожных чеков и др. счетов, с которых можно выписать чеки
M2	M1+ сумма сберегательных и небольших срочных депозитов, соглашений о покупке ценных бумаг с обратным выкупом через сутки
M3	M2+ сумма крупных срочных депозитов, соглашений о покупке ценных бумаг с обратным выкупом по обусловленной цене
L	M3+ сберегательные облигации, казначейские облигации и др. ликвидные активы

Если номинальная стоимость денег фиксирована, то реальная их стоимость (покупательная способность) может меняться. *Покупательная способность* – это способность денежной единицы обмениваться на определенное количество товаров и услуг.

Так, в условиях инфляции реальная стоимость денег резко падает, т.к. на туже сумму денежных единиц можно приобрести уже меньшее количество товаров. Ликвидность денег также снижается, т.к. люди предпочитают использовать в качестве платежа менее ликвидные или вообще неликвидные, но реальные ценности: земельные участки, недвижимость, произведения искусства, ювелирные изделия, товарные единицы и т. д.

Наши рассуждения приводят нас к выводу о тесном взаимодействии денежного и товарного рынков. Сколько же денег должно быть в обращении, чтобы товарный оборот не замедлялся (это происходит, если денег недостаточно), и не возникала инфляция (если денег больше, чем товаров), которая приводит к снижению ликвидности и покупательской способности денег.

Проблемой количества денег в обращении занимался американский ученый И.Фишер. Он поставил в прямую зависимость общее количество денег от уровня цен. Исходя из своей концепции, Фишер вывел формулу[29]:

$$MV = PQ,$$

где: M – количество денег в обращении (включая массу денег в чековом обращении);

V – скорость обращения денег;

P – средний уровень цен товарных сделок;

Q – количество (объем) товарных сделок.

Исходя из этой формулы, мы можем вывести формулу определяющую количество денег необходимых для обращения:

$$M = PQ / V$$

9.2. Денежный рынок

Денежный рынок – рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, «цену» денег.

Спрос на деньги – это стремление держать часть активов в ликвидной форме. Владение наличными деньгами сопряжено с издержками (потерянный процентный доход). Люди согласны нести эти издержки по трем мотивам:

1) Трансакционный мотив: деньги нужны для текущих сделок.

2) Мотив предосторожности: деньги нужны для непредвиденных расходов.

3) Спекулятивный мотив связан с задачей сохранения ценности на покупку ценных бумаг.

Таким образом, общий спрос на деньги формируется из спроса на деньги как средство обращения (транакционный спрос), как средство для

[29] Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег – Петрозаводск: Петраком,1993 С. 64.

сохранения стоимости (тезаврирование денег) и спрос на деньги для биржевых спекуляций (рис.9.1).

Рисунок 9.1 – Формирование спроса на деньги

Спрос на деньги как средство обращения (рис.9.1, а) определяется уровнем денежного или номинального ВНП.

Чем больше доход в обществе, чем выше уровень цен, чем больше совершается сделок, тем больше потребуется денег для совершения экономических сделок.

Так как операционный спрос зависит от уровня номинального ВНП, он не зависит от процентной ставки и будет изображаться в виде вертикальной линии (рис.9.1, *а*).

Спрос на деньги как *средство сохранения стоимости* зависит от величины номинальной ставки процента (рис.9.1 *б*).

Чем выше номинальная ставка процента, тем меньше люди держат наличных денег, т.е. активов, предпочитая различные ценные бумаги, которые могут принести доход.

Чем ниже номинальная ставка процента, *тем больше наличных денег у населения.*

Общий спрос на деньги можно определить путем смещения по горизонтальной оси кривой спроса на деньги как средство сохранения

стоимости на величину, равную операционному спросу (рис.9.1 *в*) *($D = D_1 + D_2$)*.

Полученная кривая отражает общее количество денег, которые люди хотят иметь для сделок, но в качестве активов, при каждой возможной величине процентной ставки.

Предложение денег – это количество денег, находящихся в обращении по размеру соответствует агрегату M_4. Предложение денег на графике отображается вертикальной прямой (Ms), поскольку предполагается, что различные финансовые учреждения создали определенное количество денег, не зависящее от величины номинальной ставки процента (рис. 9.2).

Рисунок. 9.2 – График равновесия спроса и предложения на рынке денег

Точка ***E*** – точка пересечения кривых спроса и предложения денег, которые определяют равновесную «цену» на денежном рынке, т.е. равновесную ставку процента, или «цену» денег.

8.3. Роль и функции банковской системы. Денежный мультипликатор

В современной экономике денежное предложение создается не только государством (Центральным банком), но и другими участниками кредитной системы.

В структуре современной кредитной системы можно выделить три основных звена:

1) Центральный банк,
2) Коммерческие банки,
3) Специализированные кредитно-финансовые институты.

Центральный банк осуществляет руководство всей кредитной системой страны, выполняет следующие основные *функции* [30]:

1. эмиссия национальных денежных знаков, организация их обращения и изъятия из обращения;
2. банк банков: предоставление кредитов коммерческим банкам, надзор и контроль за их деятельностью;
3. банкир правительства: управление счетами правительства, осуществление зарубежных финансовых операций;
4. денежно-кредитное регулирование экономики;
5. хранение золотого и валютного запасов страны.

Одну из ведущих ролей на денежном рынке играют коммерческие банки. *Коммерческий бан*к – финансовое предприятие, которое сосредотачивает временно свободные денежные средства, предоставляет их во временное пользование в виде кредитов, выступает посредником во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями и отдельным лицами.

Банковские операции делятся на:

1. Пассивные – представляют собой формирование банковского капитала, который состоит из:

а) собственного капитала;

б) привлечённых средств (кредиты);

в) эмитированного капитала (выпуск ценных бумаг банка).

2. Активные – направлены на извлечение прибыли:

а) выдача кредитов;

---

[30] Камаев, В.Д. Экономическая теория. Краткий курс: Учебник / В.Д. Камаев, Т.А. Борисовская, М.З. Ильчиков. - М.: КноРус, 2012. С. 320.

б) трастовые (от англ. trust – доверие) – управление чужим имуществом;

в) операции с векселями (выкуп векселей с дисконтом);

г) выдача, размещение, управление и хранение ценных бумаг;

д) операции с валютой и т.д.

3. Забалансовые – не являются ни активными, ни пассивными и поэтому не отражаются в балансовых счетах банка:

Лизинг (от англ. слова аренда) – товарный кредит.

Факторинг – операции по покупке у предпринимателей по договорным ценам платёжных требований к другим фирмам и получение по ним в дальнейшем полной суммы долга (перепродажа права на взыскание долгов).

Консалтинг – банковские услуги по предоставлению консультаций другим коммерческим банкам и предпринимателям.

Если бы банки занимались только организацией денежных расчетов, хранением сбережений и предоставлением ссуд, они бы не играли той ключевой роли, которая принадлежит им в современной экономике. Но банки создают денежную эмиссию. Добиться этого они смогли благодаря тому, что научились со временем увеличивать денежную массу без ущерба для хозяйства страны путем кредитной эмиссии.

Для наглядности рассмотрим следующий пример. Представим себе, что в стране есть только один банк и у него 100 млн. руб. срочных и текущих (бессрочных) депозитов граждан и фирм. Иными словами, в сейфах банка лежат 100 млн. руб. в виде наличных денег, а у вкладчиков банка на руках выписанные им свидетельства на такую же сумму. Допустим, что Центральный банк установил норму резервирования в 20 %, обнаружив, что даже в дни наибольших изъятий денег востребованной оказывается гораздо меньшая часть вкладов. Следовательно, банк будет хранить 20 млн. руб. в виде обязательных резервов, а остальные 80 млн. руб., или 80% вкладов, будет пускать в оборот, чтобы они зарабатывали деньги и банку, и вкладчикам. И в этот момент будет происходить увеличение денежной массы, которое называется *кредитной эмиссией*.

Каковы же возможности кредитной эмиссии? Рассмотрим на примере. Предположим, что одна из фирм продала свои товары правительству, получив за них 100 тыс. руб. Фирма положила эти деньги в первый банк, тогда при норме резерва в 20%, банк может выдать ссуду другой фирме.

Таблица 9.2- Балансовый отчет 1 – го банка

Актив			Пассив	
Обязательные резервы	20			
Ссуды	80		Вклады	100
Всего	100		Всего	100

Заемщик, получивший 80 тыс. руб., покупает необходимые товары у третьей фирмы, которая вкладывает эти деньги во второй банк, который в свою очередь при норме банковского резерва 20% предоставит кредит четвертой фирме в размере избыточного резерва, т.е. 64 тыс. руб.

Таблица 9.3 – Балансовый отчет 2 – го банка

Актив			Пассив	
Обязательные резервы	16			
Ссуды	64		Вклады	80
Всего	80		Всего	80

Суммируя все перемещения, получим следующие результаты (таб. 9.4).

Таблица 9.4 – Результаты денежного обращения

Вклады	Резервы	Займы	Добавлено в денежное обращение
100	20	80	80
80	16	64	64
		Всего:	244

Вычислить общий объем денег, добавленных в обращение, можно используя *банковский мультипликатор* по формуле:

$$m = \frac{1}{r} = \frac{\text{Депозиты D}}{\text{Резервы R}}$$

В данном примере:

M = (1/20%)$_*$100% = 5

Таким образом, банковская система при норме резервирования в 20% способно увеличить имеющуюся денежную массу в пять раз. А первоначальный вклад в 100 тыс. руб. увеличить в обращении до 500 тыс. руб.

Суть кредитной эмиссии в том, что банки одалживают деньги у будущего, поскольку банк берет на себя риск и дает клиенту право расплачиваться деньгами, которые еще «не заработаны» страной. Иными словами, за деньгами кредитной эмиссии еще нет реальных ценностей в виде драгоценных металлов или товаров Покупательная способность кредитных денег гарантирована поэтому только репутацией банковской системы страны, а точнее – ее способностью выполнять обязательства перед клиентами.

Очевидно, что механизм кредитной эмиссии, в принципе, крайне рискован. Поэтому система частичных банковских резервов – это, прежде всего, способ повышения устойчивости банковской системы.

У резервной системы есть несколько чрезвычайно полезных свойств. Во-первых, она помогает организовать расчеты между банками, Во-вторых, она повышает надежность банковской системы страны в целом. Коммерческий банк, попавший в трудную ситуацию из-за нестандартно высокого объема денег, который его клиенты хотели бы получить, может одолжить деньги у центрального банка. Таким образом, снижая угрозу стабильности банковской системы, резервная система позволяет банкам страны спокойно пользоваться механизмом кредитной эмиссии. В-третьих, резервная система дает возможность через изменение размера денежной массы управлять всей экономической жизнью страны.

9.4. Кредитно- денежная политика государства

Кредитно-денежная политика – это проводимые правительством через центральный банк меры в области денежного обращения и кредита по обеспечению устойчивого функционирования экономики.

Цели кредитно-денежной политики можно разделить на стратегические и тактические.

Стратегические цели:

- экономический рост;
- полная занятость;
- стабильность цен;
- устойчивый платежный баланс.

Тактические цели:

- стабильная денежная масса в экономике;
- регулирование процентной ставки;
- поддержание курса национальной валюты.

Кредитно–денежная политика бывает двух видов: *стимулирующая и сдерживающая.*

Рисунок 9.3 – Стимулирующая кредитно-денежная политика

Стимулирующая кредитно-денежная политика (экспансии) реализуется, через увеличение денежной массы приведет к снижению процентной ставки, что обуславливает рост совокупного спроса и ведет к росту ВВП.

Если же Центральный банк для борьбы с инфляцией выбирает политику «дорогих денег», все происходит наоборот. Реализуется сдерживающая кредитно-денежная политика (рестрикции). Происходит сокращение денежной массы, что ведет к росту процентной ставки, что, в свою очередь, обуславливает сокращение совокупного спроса и замедление инфляции.

Кредитно-денежная политика осуществляется при помощи следующих инструментов:

1. Операции на открытом рынке. Речь идет о покупке и продаже государственных облигаций. Сделки совершаются с коммерческими банками или частными лицами. Если центральный банк скупает государственные облигации у коммерческого банка, это вызывает увеличение свободных денежных средств, а следовательно, и возможность кредитования производства.

Если же центральный банк продает государственные облигации, то это сокращает количество свободных денежных средств, находящихся в распоряжении коммерческих банков, это повышает ставку ссудного процента. Данная политика направлена на сдерживание экономического развития.

Операции на открытом рынке являются одним из наиболее часто применяемых инструментов, так как возможен достаточно точный расчет – можно определить, сколько государственных облигаций нужно продать или скупить для соответствующего сокращения или увеличения свободных денежных средств в экономике.

2. *Изменение ставки обязательного резерва.* Увеличение нормы резервов ведет к уменьшению свободных средств для кредитования и сдерживает дальнейшее развитие производства. Снижение нормы резерва – это возможность расширения кредитных операций и стимул к развитию производства. Использование нормы банковского резерва затруднено тем, что деньги находящиеся в резерве не приносят прибыли и увеличение такого капитала нежелательно ни коммерческим банкам, ни обществу в целом.

3. *Изменение учетных ставок.* Процент, под который центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам, называется учетной ставкой. Рост учетной ставки означает, что коммерческие банки также увеличат процент за кредит, так как им нужно будет за счет этого источника погасить

процент центрального банка и получить прибыль. Снижение учетной ставки наоборот будет способствовать росту активности кредитной деятельности.

Для повышения эффективности кредитно-денежной политики целесообразно использовать инструменты комплексно.

План семинарского (практического) занятия

1. Трудности прямого продуктообмена и способы их преодоления.
2. Происхождение денег и функции денег в экономике.
3. Спрос на деньги: виды и факторы.
4. Денежная масса и ее структура. Денежные агрегаты.
5. Предложение денег. Денежный мультипликатор.
6. Равновесие на денежном рынке.
7. Кредитно-денежная политика государства и ее инструменты.

Вопросы для самоконтроля и проверки:

1) Функции денег в современной экономике.

2) Денежные системы: понятие и типы.

3) Каково содержание денежных агрегатов и что лежит в основе их классификации?

4) Что такое денежный рынок и в чем его специфика?

5) На чем базируется количественная теория денег?

6) В чем состоит суть кейнсианского подхода спроса на деньги?

7) Какова структура предложения денег?

8) Каковы цели и инструменты кредитно-денежной политики?

9) Какие функции в экономике выполняет ЦБ?

10) Что означают понятия: «политика дорогих денег» и «политика дешевых денег»?

11) Для сокращения денежной массы ЦБ увеличивает ному обязательных резервов, продает свои ценные бумаги, увеличивает ставку рефинансирования. Если Вы директор коммерческого банка, то оцените

степень влияния каждого из этих инструментов на деятельность Вашего банка.

Примерные задачи и тесты

Тесты:

9.1. Какие из перечисленных ценностей обладают наибольшей ликвидностью в современных условиях?

а). Банкнота центрального банка РФ;

б). Корпоративная акция;

в). ЕВРО;

г). доллар США.

9.2. Уравнение обмена И. Фишера может быть представлено формулой

а). M*V=P*Q,

б). M*Q=P*V,

в). P*M=P*Q,

г). V*Q=M*P.

9.3. К функциям Центрального банка относятся:

а). эмиссия денежных знаков;

б). эмиссия акций и облигаций;

в). финансирование лизинга;

г). предоставление кредита коммерческим банкам.

9.4. Если норма обязательных резервов составляет 25 %, то величина банковского мультипликатора равна:

а). 1;

б). 2;

в). 3;

г). 4;

9.5. Спрос на деньги для сделок изменяется следующим образом:

а). возрастает при увеличении процентной ставки;

б). возрастает при снижении процентной ставки;

в). снижается при уменьшении номинального объема ВНП;

г). снижается по мере роста номинального ВНП.

9.6. Термин «операции на открытом рынке» означает:

а). деятельность коммерческих банков по кредитованию фирм и населения;

б). деятельность ЦБ по предоставлению ссуд коммерческим банкам;

в). операции ЦБ, приводящие к снижению и увеличению величины текущих счетов коммерческих банков;

г). деятельность ЦБ по покупке или продаже государственных ценных бумаг.

9.7. Выпущенные Центральным Банком РФ банкноты обеспечиваются:

а). достоянием государства;

б). активами Банка России;

в). золотым запасом страны;

г). активами всей кредитной системы страны.

Темы рефератов:

1) Роль Центрального банка в двухуровневой банковской системе. Инструменты кредитно-денежной политики ЦБ.

2) Современная кредитная система, ее структура и механизм функционирования.

3) Коммерческие банки и их роль в рыночной экономике.

Рекомендуемая литература:

1. Бардовский, В.П. Экономическая теория: Учебник / В.П. Бардовский, О.В. Рудакова, Е.М. Самородова. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013.. Гл. 9.

2. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. Гл. 7.

3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах: Т. 1. . - М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2013., Гл.15.

4. Мэнкью Н.Г. Принципы микроэкономики: пер. с англ. - СПб. и др.: Питер, 2012. С.199 - 231.

5. Носова, С.С. Экономическая теория: Учебник / С.С. Носова. - М.: КноРус, 2013.1. С. 333 - 338, 468 - 471.

6. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика - М.: Дело, 2009. Гл. 26.

КРАТКИЙ СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ И ПОНЯТИЙ

Автономные инвестиции – инвестиции, осуществляемые независимо от изменения объема совокупного спроса.

Агрегирование – объединение отдельных единиц или данных в единый показатель (например, общий уровень цен).

Акселератор (коэффициент предельной капиталоемкости) – показатель, характеризующий отношение прироста индуцированных инвестиций к приросту объема выпуска.

Альтернативная стоимость (альтернативные издержки, издержки упущенных возможностей) – максимальное количество одного блага, которым необходимо пожертвовать, чтобы произвести дополнительную единицу другого блага из тех же ресурсов.

Блага – средства для удовлетворения потребностей.

Бухгалтерская прибыль – разница между суммой выручки от продажи продукции и явными (внешними) издержками ее производства.

Бюджетная линия – линия, отражающая различные наборы товаров, которые могут быть куплены на заданную сумму денег (бюджет).

Внешние эффекты (экстерналии) – влияние действий одних людей на благосостояние других.

Деньги – совокупность средств, которые используются людьми для оплаты товаров и услуг.

Денежный мультипликатор – показатель, характеризующий кратность изменения денежной массы при изменении денежной базы. Его величина обратно пропорциональна норме обязательных резервов коммерческих банков.

Депрессия – затяжной экономический спад.

Дисконтирование – процедура, с помощью которой рассчитывается современная стоимость будущих доходов при существующей ставке процента.

Долговременный период – промежуток времени, который достаточен для количественного и качественного изменения всех факторов производства.

Естественная монополия – монополия, возникающая в том случае, когда одна единственная фирма обеспечивает весь рыночный спрос на какой-либо товар или услугу с меньшими издержками, чем если бы это делали две или более фирмы.

Закон спроса – устойчивая обратная зависимость величины спроса на товар от его цены.

Закон предложения – устойчивая прямая зависимость величины предложения товара от его цены.

Закон убывающей отдачи – ситуация, когда последовательные увеличения количества одного переменного ресурса сопровождаются уменьшением его предельного продукта.

Закон убывающей предельной полезности – закон, отражающий обратную зависимость предельной полезности блага от его количества в распоряжении потребителя.

Закрытая экономика – экономика страны, не взаимодействующая с экономиками других стран.

Избыточное предложение – ситуация на товарном рынке, когда объем предложения превышает объем спроса.

Избыточный спрос (дефицит) – ситуация на товарном рынке, когда объем спроса превышает объем предложения.

Изокванта – линия, отражающая различные комбинации ресурсов, с помощью которых может быть произведен заданный объем продукции.

Изокосты – линии, отражающие различные комбинации ресурсов одинаковой стоимости.

Издержки “меню” – издержки, связанные с изменением цен и внесением изменений в каталоги, прайс-листы, ценники.

Издержки производства – денежные затраты фирм по оплате используемых в производстве ресурсов.

Издержки “стоптанных башмаков” – затраты населения, связанные с необходимостью сокращать количество наличных денег на руках в условиях инфляции.

Излишек производителя – разница между равновесной ценой, по которой продаются все единицы товара и минимальной ценой, по которой производитель готов продавать разные его единицы.

Излишек потребителя – разница между максимальной ценой, по которой потребитель готов продавать разные единицы товара, и равновесной ценой, по которой он покупает все его единицы.

Импорт – приобретение товаров и услуг за рубежом.

Инвестиции – затраты на увеличение объема функционирующего основного капитала (производственных зданий, оборудования машин).

Индекс цен – показатель, отражающий изменение уровня цен (цены "рыночной корзины") и рассчитываемый как отношение цены "рыночной корзины" текущего периода к цене "рыночной корзины" базового периода.

Индексация – корректировка номинальных (денежных) доходов и обязательств по контрактам с учетом инфляции.

Инфляция – повышение общего уровня цен.

Капитал – все средства производства, созданные людьми (производственные здания, оборудование, инструменты, материалы и пр.).

Количественная теория денег – теория, согласно которой, количество денег в экономике определяется количеством товаров в обращении, уровнем их цен и скоростью обращения денег.

Комплементы – товары, находящиеся в отношениях взаимной дополняемости в процессе удовлетворения какой-либо потребности.

Коэффициент эластичности – отношение процентного изменения зависимой переменной к процентному изменению независимой переменной.

Краткосрочный период – промежуток времени, в течение которого нельзя изменить количественно и качественно хотя бы один из используемых производственных ресурсов.

Кривая безразличия – линия, отражающая множество наборов благ с различной их комбинацией, представляющих одинаковую общую полезность для потребителя.

Кривая краткосрочного предложения конкурентной фирмы – часть криво краткосрочных предельных издержек конкурентной фирмы, расположенная выше кривой средних переменных издержек.

Кривая предложения – линия, отображающая прямую зависимость объема предложения от цены товара.

Кривая спроса – линия, отображающая обратную зависимость объема спроса от цены товара.

Ликвидность – легкость и скорость превращения данного блага в другие.

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий экономические явления, характеризующие экономику в целом (инфляция, безработица, экономический рост и т.п.).

Микроэкономика - раздел экономической теории, изучающий поведение отдельных экономических единиц (индивидов, домашних хозяйств, фирм), их затраты и результаты.

Монетаризм – теория занятости ресурсов и стабилизации экономики, ставящая во главу угла роль денег.

Монополия – ситуация, когда на рынке есть всего один продавец какого-либо товара, не имеющего близких заменителей.

Монополистическая конкуренция – рынок, на котором работает большое число фирм, предлагающих сходную, но не идентичную продукцию.

Мультипликатор – отношение изменения равновесного валового национального продукта к изменению величины общих расходов.

Наличные деньги – банкноты и монеты, находящиеся на руках у населения.

Налоги – принудительные платежи, производимые гражданами, домохозяйствами и фирмами правительству, в обмен на которые они не получают товары и услуги.

Независимые (индифферентные) товары – товары и услуги, которые никак не связаны в потреблении.

Неэластичный спрос – ситуация, года процентное изменение в спросе меньше вызвавшего его процентного изменения какого-либо фактора.

Неявные (внутренние, имплицитные) издержки – издержки (потери), которые несут собственники ресурсов в случае самостоятельного их использования.

Низшие (некачественные) товары – товары, спрос на которые падает при увеличении доходов потребителей.

Номинальная ставка процента – ставка процента без поправки на инфляцию.

Нормальные товары – товары, спрос на которые растет при увеличении доходов потребителей.

Норма обязательных резервов – показатель, с помощью которого определяется размер обязательных резервов коммерческих банков (доля депозитов, оставляемая в резерве).

Облигация – ценная бумага, определяющая обязательства заемщика перед ее держателем.

Общественные блага – товары и услуги, к которым не применим принцип исключения из потребления тех, кто их непосредственно не оплачивает. Производство таких благ обеспечивает государство.

Объем предложения – максимальное количество товаров и услуг, которое готовы продать производители по каждой из возможных цен.

Объем спроса – максимальное количество товаров и услуг, которое потребители готовы купить по каждой из возможных цен.

Олигополия – тип рынка, на котором работает несколько поставщиков, предлагающих сходную, но не идентичную продукцию.

Открытая экономика – экономика страны, которая осуществляет внешнюю торговлю.

Перекрестная эластичность спроса – степень реакции спроса на один товар на изменение цены другого товара.

Переменные издержки производства – затраты на производство, величина которых находится в прямой зависимости от объема выпуска продукции.

Полезность благ – удовлетворение, которое получает индивид от потребления благ.

Постоянные издержки производства – затраты на производство, величина которых не зависит от объема выпуска продукции.

Потребность – состояние неудовлетворенности, из которого человек хочет выйти, или состояние удовлетворенности, которое человек хочет продлить.

Предельная доходность ресурса – величина, на которую изменяется доход в результате использования дополнительной единицы какого-либо ресурса.

Предельный доход – величина, на которую изменяется общий доход при изменении объема продаж на одну единицу.

Предельные издержки – величина, на которую изменяются общие издержки при изменении объема выпуска на одну единицу.

Предельная норма замещения – пропорция, в которой потребитель готов замещать одно благо другим.

Предельная полезность – величина, на которую изменяется общая полезность при изменении количества блага на одну единицу.

Предельный продукт – величина, на которую изменяется объем выпуска при изменении количества переменного ресурса на одну единицу.

Прибыль – разность между суммой выручки от продажи товаров и суммой издержек на их производство.

Природные ресурсы – все, что может быть использовано в производстве в натуральном состоянии, без обработки (плодородные земли, леса, водные ресурсы, земли под строительство, полезные ископаемые).

Производственные ресурсы (факторы производства) – средства, используемые в производстве жизненных благ.

Производственная функция – зависимость объема выпуска от количества применяемых ресурсов.

Рабочая сила – совокупность физических и умственных способностей человека к труду.

Равновесие на рынке – ситуация, при которой планы покупателей и продавцов совпадают, то есть при данной цене величина спроса равна величине предложения.

Равновесная цена – цена, по которой объем спроса равен объему предложения.

Равновесный объем – объем продаж по равновесной цене.

Рациональные ожидания – ситуация, когда экономические субъекты при принятии решений используют всю имеющуюся у них информацию, в том числе проводимую правительством политику.

Реальный доход – количество товаров и услуг, которое можно купить на данный номинальный доход при данном уровне цен.

Реальная ставка процента – процентная ставка с учетом инфляции.

Свободные блага – блага, данные людям природой в неограниченном количестве.

Совершенная конкуренция – рынок, на котором существует множество мелких продавцов однородной продукции, свободой входа и выхода и равным доступом к информации.

Средние издержки производства – затраты фирм в расчете на единицу продукции.

Средний доход – доход в расчете на единицу проданной продукции.

Субституты – товары, способные заменять друг друга в удовлетворении какой-либо потребности.

Товар Гиффена – низший товар, расходы на который занимают значительное место в бюджете потребителя и имеющий кривую спроса с положительным наклоном. Для товара Гиффена не действует эффект замещения дорожающих товаров дешевыми.

Трансакционные издержки – издержки фирм, связанные с деятельностью по сбору информации, по заключению сделок с партнерами.

Трансферты – выплаты правительства населению и фирмам, в обмен на которое оно не получает товары или услуги.

Труд – процесс расходования физических и умственных способностей людей в процессе производства благ.

Учетная ставка процента – ставка процента, по которой Центральный Банк выдает ссуды нуждающимся кредитным учреждениям (коммерческим банкам и правительству).

Факторы производства – ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг.

Физический (вещественный) капитал – здания, оборудование, материалы, используемые в производстве товаров и услуг.

Цена товара (услуги) – количество денег (или товаров и услуг), уплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги.

Цена спроса – максимальная цена, по которой покупатели готовы покупать каждое данное количество товара.

Цена предложения – минимальная цена, по которой продавцы готовы продавать каждое данное количество товара.

Ценовая дискриминация – установление разных цен на различные единицы одного и того же товара при продаже их разным покупателям, не связанное с различиями в издержках их производства.

Чистые инвестиции – валовые инвестиции за вычетом амортизации.

Экономические издержки – сумма внешних (явных) и внутренних (неявных) издержек фирмы.

Экономическая прибыль – разница между общим доходом фирмы и экономическими издержками (суммой внешних и внутренних издержек).

Экономические блага – блага, для получения которых необходимы определенные жертвы (затраты труда, капитала и т.п.).

Эластичность – показатель, отражающий соотношение относительных изменений каких-либо параметров.

Эластичность спроса – степень реакции (чувствительности) спроса на изменение какого-либо фактора.

Эластичность спроса по цене (прямая ценовая эластичность) – чувствительность спроса товар к изменению его цены.

Эластичность спроса по доходу – чувствительность спроса на товары к изменению доходов.

Эластичность предложения – степень реакции (чувствительности) предложения на изменение какого-либо фактора.

Эффект дохода – изменение реального дохода (объема потребления) вследствие изменения цены товара или услуги.

Эффект замещения – изменение объема потребления одного товара в связи с изменением цены другого.

Эффект от масштаба производства – изменение величины средних издержек, вызванное изменением масштаба производства.

Явные издержки – расходы фирм на приобретение ресурсов у внешних поставщиков.

Библиографический список

1. Балашов, А.И. Экономическая теория: Учебник. / А.И. Балашов и др. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 527 с.
2. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория: Учебник для студентов, обучающихся по эконом. специальностям / В.З. Баликоев. - М.: Омега-Л, 2013. - 684 с.
3. Бардовский, В.П. Экономическая теория: Учебник / В.П. Бардовский, О.В. Рудакова, Е.М. Самородова. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 400 с.
4. Бурганов, Р.А. Экономическая теория: Учебник / Р.А. Бурганов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 416 с.
5. Вечканов, Г.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / Г.С. Вечканов. - СПб.: Питер, 2012. - 512 с.
6. Вечканов, Г.С. Микро- и макроэкономика: энцикл. словарь / Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. - СПб., 2001. - 351с.
7. Вэриан, Х.Э. Микроэкономика: Промежуточный уровень. Современный подход: учебник: пер. с англ. - М., 1997. - 767с.
8. Войтов, А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2015. - 392 с.
9. Всемирная история экономической мысли. В 6т. т 1.-М.: Мысль, 1987. – 606 с.
10. Гальперин, В.М. Микроэкономика: учебник: в 2 т. / В.М.Гальперин, В.И.Моргунов. - 2-е изд., испр. - СПб. - Т.1. - 1998. - 348с.
11. Гродский, В.С. Экономическая теория. / В.С. Гродский. - СПб.: Питер, 2013. - 208 с.
12. Гукасьян, Г.М. Экономическая теория: Учебник и практикум / Г.М. Гукасьян, Г.А. Маховикова, В.В. Амосова. - М.: Юрайт, 2013. - 573 с.
13. Даниленко, Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: Учебное пособие / Л.Н. Даниленко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 576 с.

14. Джавадова, С.А. Экономическая теория и практика: вчера, сегодня, завтра / С.А. Джавадова. - М.: Экономика, 2012. - 293 с.

15. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель - СПб: Питер, 2013. - 321

16. Долан Э.Д. Микроэкономика: пер. с англ. / Э.Д.Долан, Д.Е.Линдсей. - СПб., 1994. - 447с.

17. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Мезоэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2016. - 934 с.

18. История экономических учений: Учеб. Пособие/Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 784 с.

19. Камаев, В.Д. Экономическая теория. Краткий курс: Учебник / В.Д. Камаев, Т.А. Борисовская, М.З. Ильчиков. - М.: КноРус, 2012. - 384 с.

20. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег – Петрозаводск: Петраком,1993.

21. Кирюшин, О.И. Экономическая теория: Учебник / Р.С. Гайсин, О.И. Кирюшин, В.Г. Кучкин, В.С. Семенович . - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 330 с.

22. Ковалева, В.Д. Экономическая теория. Экспресс-курс / В.Д. Ковалева, В.В. Хисамудинов. - М.: КноРус, 2012. - 608 с.

23. Корогодин, И.Т. Экономическая теория труда: Учебное пособие"Высшее образование" / И.Т. Корогодин. - М.: Экономика, 2015. - 239 с.

24. Кочетков, А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / А.А. Кочетков. - М.: Дашков и К, 2016. - 696 с.

25. Курс экономической теории. Уч. пособие под ред.Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. - Киров, изд. “АСА”, 1995

26. Ларионов, И.К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник / И.К. Ларионов, С.Н. Сильвестров. - М.: Дашков и К, 2015. - 876 с.

27. Маркс К. Предисловие к критике политической экономии. - Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т.13,

28. Маркс К. Теории прибавочной стоимости. IV том "Капитала". // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.26 ч.I.

29. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах: Т. 2. . - М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2013. - 317 с.

30. Маховикова, Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум / Г.А. Маховикова. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 573 с.

31. Микроэкономика: Практический подход: (Managerial economics): учебник / под ред. Грязновой А.Г., Юданова А.Ю. - 2-е изд. - М.: КНОРУС, 2005. - 660с.

32. Мишкин, Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / Ф.С. Мишкин; Пер. с англ. О.К. Островская; Пер. с англ. А.А. Рыбянец.. - М.: Вильямс, 2013. - 880 с.

33. Мэнкью Н.Г. Принципы микроэкономики: пер. с англ. - СПб. и др.: Питер, 2012. - 585с. - (Классический зарубежный учебник) (Учебник для вузов).

34. Носова, С.С. Экономическая теория: Учебник / С.С. Носова. - М.: КноРус, 2013. - 792 с.

35. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник. - М., 1998. - 560с.

36. Общая экономическая теория (Политэкономия) / Под. ред. В.И. Видяпина и Г.П. Журавлевой. – М., 1995

37. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс,1995

38. Океанова, З.К. Экономическая теория: Учебник / З.К. Океанова. - М.: Дашков и К, 2015. - 652 с.

39. Парасоцкая, Н.Н. Экономическая теория / Н.Н. Парасоцкая, И.О. Юрасова. - М.: КноРус, 2013. - 288 с.

40. Пиндайк Р.С. Микроэкономика: пер. с англ. / Р.С.Пиндайк, Д.Л.Рубинфельд. - М., 2000. - 807с.

41. Руднев, В.Д. Политическая экономия (экономическая теория): Учебник / В.Д. Руднев. - М.: Дашков и К, 2016. - 856 с.

42. Сажина, М.А. Экономическая теория: Учебник / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 608 с.

43. Смит, А. Исследование о природе ипричинах богатства народов. Книга I. Книга II / А. Смит. - Москва: Огни, 2010. - 511 с.

44. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции) / О.С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 352 с.

45. Фаронов, В.В. Экономическая теория / В.В. Фаронов. - М.: КноРус, 2013. - 792 с.

46. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика - М.: Дело, 2009. - 455 с.

47. Франк Р.Х. Микроэкономика и поведение. – М: ИНФРА – М, 2000

48. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. - М., 1992. Т.1. - 362с.,

49. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. - М., 1992.Т.2. - 371с.

50. Худокормов, А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада: Учебное пособие / А.Г. Худокормов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 416 с.

51. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории: учебник - Киров: «АСА», 2010 г. - 752 с.

52. Чечевицына Л.Н. Микроэкономика. Экономика предприятия (фирмы) - Рост Н/Д: «Феникс», 2009. - 200 с.

53. Экономическая теория. Концептуальные основы и практика: Научное издание. / Под ред. В.Ф. Максимовой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 751 с.

Электронное учебное издание

Наталья Александровна **Водопьянова**
Михаил Александрович **Коваженков**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Электронное издание сетевого распространения

Редактор Матвеева Н.И.

Темплан 2019 г. Поз. № 4.
Подписано к использованию 23.03.2019. Формат 60x84 1/16.
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 10,13.

Волгоградский государственный технический университет.
400005, г. Волгоград, пр. Ленина, 28, корп. 1.

ВПИ (филиал) ВолгГТУ.
404121, г. Волжский, ул. Энгельса, 42а.