

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

**ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ
ФАКУЛЬТЕТА ЗАОЧНОГО ОБУЧЕНИЯ**

Брест 2013

УДК 331

Опорный конспект лекций предназначен для студентов экономических специальностей факультета заочного обучения Брестского государственного технического университета с целью оказания помощи в изучении курса «Экономическая теория».

Составители: Захарченко Л.А. к.э.н., доцент
Медведева Г.Б. к.э.н., доцент
Сметюх А.В. старший преподаватель

Рецензент: зав. кафедрой теоретической и прикладной экономики УО «Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина», к.э.н., доцент Силлюк Т.С.

Лекция 1. Предмет и метод экономической теории.

Проблема выбора

1. Предмет, методы и функции экономической теории.
2. Потребности и производство. Экономические ресурсы. Факторы производства.
3. Экономические блага и их классификация
4. Проблема выбора в экономике. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки.

1. Предмет, методы и функции экономической теории

Объектом изучения экономической теории является экономика, как особая сфера жизнедеятельности людей. На вопрос, «что такое экономика?» существует множество ответов.

Во-первых, так называют способ организации деятельности людей, направленной на создание благ, необходимых для удовлетворения потребности людей. Это совокупность хозяйствующих субъектов, функционирующих по своим законам.

Во-вторых «экономика» – это наука, которая исследует, как люди используют имеющиеся ограниченные ресурсы для удовлетворения своих неограниченных потребностей.

В современных условиях самым распространенным определением **ПРЕДМЕТА** экономической теории является следующее: это поведение людей в процессе производства благ с целью удовлетворения потребностей в условиях ограниченности ресурсов.

В структуре экономической теории выделяют несколько уровней.

Микроуровень – рассматривает объект на уровне отдельного индивида, фирмы или рынка. Изучает поведение субъектов экономики: потребителя, производителя и государства.

Макроуровень – изучает действие национального хозяйства в целом. Объектами являются – отрасли экономики и хозяйственные связи между ними, занятость, безработица, экономический рост, национальный доход. Имеет дело с совокупными величинами.

Мировая экономика – подразумевает изучение объекта на уровне всемирного хозяйства, например, международные связи, торговлю, движение капитала, рабочей силы между странами.

МЕТОДЫ представляют собой конкретные инструменты, приемы, средства, с помощью которых изучаются те или иные стороны и аспекты экономической системы. Они отвечают на вопрос «как исследуется?».

При исследовании экономических процессов и явлений, независимо от уровня исследования, различают **позитивный и нормативный анализ**, которые представляют позитивную и нормативную части экономической теории.

Позитивная экономическая теория изучает то, что есть, что было, т.е. реальную действительность. Она имеет дело с фактами и дает научное объяснение экономическим процессам и явлениям. Исходит из накопленного опыта и отвечает на вопрос «что есть и что может быть в экономике?». Предмет изучения – реальное.

Все материалы учебников относятся к позитивной экономике. Позитивные утверждения: «Безработица составляет 7 %» или «При прочих равных условиях, если плату за обучение повысить, то число абитуриентов в университет снизится».

Нормативная часть пытается определить ту модель развития экономики, которая может быть принята как оптимальная в сложившихся условиях. Нормативный анализ используется для оценки результатов и рекомендаций. Предмет исследования – идеальное, формирование предписаний. Определяется словами «надо», «необходимо» и т.д. Нормативное утверждение: «безработицу надо понизить», «плату за обучение надо понизить, чтобы привлечь большее число студентов» и т.д.

Таблица 1.1 – Сравнительная характеристика позитивного и нормативного метода

Позитивный метод	Нормативный метод
Изучает реальную действительность и выявляет закономерности	Предмет исследования – идеальное
Отвечает на вопросы: что есть? что было? что будет?	Что должно быть? Надо. Необходимо.
Объясняет следствия, вытекающие из реальной действительности	Строит модели развития экономики и определяет экономические цели общества
Пример: уровень инфляции составляет 30% Если плату за обучение повысить, то количество студентов уменьшится	Надо снизить плату за обучение, чтобы увеличить количество студентов
Не дает оценку: плохо или хорошо	Дает оценку

Экономическая теория использует универсальные (или общие) и частные методы исследования:

Общие методы:

Анализ (расчленение объекта исследования на отдельные элементы) и синтез (соединение отдельных элементов в единое целое).

Индукция (выведение теории из частных фактов) и дедукция (движение от теории к частному).

Единство исторического и логического. Исторический анализ отражает реальный исторический процесс развития то или иного процесса и явления. Логический анализ освобождает историю развития от случайных форм, воспроизводит ее в наиболее значимых, объективно необходимых звеньях.

Единство количественного и качественного анализа.

Количественный анализ позволяет выявить параметры, масштаб явления, его значение, его удельный вес, т.е. сосчитать его и в отдельных случаях выдвинуть математическую формулу.

Качественный анализ предполагает выделение экономического интереса хозяйствующего субъекта, его внутренних противоречий или несоответствий, а также причинно-следственные зависимости, уточнение характеристик экономического субъекта.

Научной абстракции – отвлечение в процессе познания от несущественных сторон и выделение постоянных и характерных черт исследуемого объекта. Использование этого метода позволяет существенно облегчить проведение экономического анализа.

Аналогии – это прием познания, основанный на переносе одного или ряда свойств с известного явления на неизвестное.

Частные методы: математические и статистические методы, функциональный анализ, моделирование, предельный (маржинальный) анализ и другие.

Экономическое моделирование – это упрощенное представление действительности, при котором выделяется наиболее главное.

Предельный (маржинальный) анализ основан на изучении количественных изменений, возникающих при предельно малом изменении какой-либо экономической переменной, влияющей на данное явление. Например, увеличение объёма производства на одну, дополнительную единицу продукции приведет к изменению валовых доходов и валовых издержек фирмы - величины этих изменений составят предельный доход и предельные издержки.

Функциональный анализ Он позволяет исследовать закономерности изменения одной экономической величины в зависимости от другой и установить способ связи между этими величинами.

В экономической теории также используются определенные **принципы исследования**:

Принцип экономического атомизма. В соответствии с ним предполагается, что экономические субъекты обладают экономическим суверенитетом и принимают решения независимо друг от друга, а экономические закономерности проявляются как суммарный результат этих решений.

Принцип экономического рационализма. Суть его заключается в том, что экономические субъекты стремятся к получению максимальной выгоды и к минимизации своих затрат.

Принцип равновесного подхода означает, что поведение субъектов экономики анализируются в условиях равновесия, то есть при таком их состоянии, когда у них отсутствуют внутренние мотивы к изменению сложившегося состояния.

Допущение «при прочих равных условиях», т.е. оставляется действие какого-либо одного фактора, исключая при этом, действие других факторов.

Экономическая теория выполняет следующие **ФУНКЦИИ**:

Таблица 1.2 – Функции экономической теории

Функции экономической теории	Содержание функций
1. Познавательная	Обучение, объяснение экономических процессов и явлений. Формирование экономической образованности
2. Мировоззренческая	Познание сущности, законов и закономерностей, представление об окружающем мире.
3. Практическая	Выработка конкретных рекомендаций
4. Методологическая	Разработка частных и общих приемов исследования, формирование теоретических основ для всех других наук.
5. Идеологическая	Выработка системы ценностей, идеала экономического развития. Формирование экономического сознания.

2. Потребности и производство. Экономические ресурсы. Факторы производства

Исходным пунктом экономической деятельности являются потребности, а их удовлетворение – конечным результатом.

Потребность – это состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, и из которого он хочет выйти, или состояние удовлетворенности, которое он старается продлить.

Наиболее распространенными признаками классификации являются следующие (Приложение 3):

В современных условиях широко применяется теория **иерархии нужд**, разработанная А. Маслоу. Согласно ей, все многообразие потребностей человека можно объединить в пять групп, располагающихся в восходящем порядке от «низших», физиологических, до «высших», духовных.

1. В основании «пирамиды Маслоу» лежат физиологические, необходимые для выживания человека, потребности.

2. Потребности в самосохранении (безопасности) связаны с желанием людей находиться в стабильном и защищенном состоянии: не испытывать боли, страха, болезней.

3. Социальные потребности в данной иерархии трактуются как нужда в духовной близости, любви, дружеском общении.

4. Потребность в признании реализуется при достижении высокого уровня мастерства, успеха, признании и одобрении окружающих людей.

5. Потребность в самореализации удовлетворяется при понимании человеком своего предназначения и наиболее полной реализации заложенных в нем способностей, знаний и умений.



Рисунок 1.1 – «Пирамида» потребностей по А. Маслоу

Общей закономерностью развития потребностей выступает **закон возвышения потребностей**, выражающий направленность их развития: происходит **видоизменение** потребностей, в результате чего их круг расширяется, а структура **качественно совершенствуется**. Поэтому **потребности безграничны**.

Производство связано с созданием благ для обеспечения жизнедеятельности человека, т.е. для удовлетворения его потребностей.

Основной чертой любого производства является использование **производственных** (экономических) ресурсов.

Ресурсы – это все то, чем общество потенциально располагает и может использовать в общественном производстве, т.е. это возможности для **создания** благ и удовлетворения потребностей.

Ресурсы многообразны и могут классифицироваться по **различным признакам**.

По своей природе они делятся на:

природные ресурсы – все то, что дано природой на всех этапах развития общества. Это – земля, водные запасы, полезные ископаемые, **растительный** и животный мир, выгодное географическое положение и т.д.;

трудовые ресурсы – население в трудоспособном возрасте, с их квалификацией, образованием, предпринимательскими способностями, опытом и здоровьем;

материальные ресурсы – материальные блага, созданные людьми за все предшествующие годы. Это имеющиеся предприятия, транспортная система, жилье и т.д.;

финансовые ресурсы – это средства денежно-кредитной и бюджетной систем, которые общество может использовать для развития производства;

информационные ресурсы – это информация, сведения о чем-либо, проекты, программы, результаты научных исследований, цифровая, статистическая информация и т.д.;

энергетические ресурсы – это топливо, энергия, данные природой и произведенные человеком;

время – самый ограниченный ресурс, ушедшее, потерянное время невозможно вернуть, а без расходования времени неосуществим ни один экономический процесс.

С точки зрения взаимосвязи все ресурсы делятся на взаимозаменяемые и взаимодополняемые.

Основной чертой ресурсов является их **ОГРАНИЧЕННОСТЬ**, под которой понимается следующее: ресурсов недостаточно, чтобы в полном объеме удовлетворить все потребности общества.

Ресурсы, которые используются в процессе производства, принято называть **факторами производства**. Выделяют четыре фактора производства, которые находятся в тесной взаимосвязи: труд, земля, капитал и предпринимательские способности.

Труд как фактор производства представлен интеллектуальной или физической деятельностью, направленной на изготовление благ и оказание услуг. Труд как фактор производства отличается от работы в физиологическом плане тем, что приносит доход.

Земля как фактор производства подразумевает все виды природных ресурсов, используемые для производства экономических благ.

Капитал как фактор производства выступает в виде совокупности средств и предметов труда. Это инструменты, машины, помещения, средства связи и т.д.

В процессе производства средства труда выступают в виде основных производственных фондов, а предметы труда – в виде оборотных фондов.

Таблица 1.3 – Основные и оборотные фонды

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ	Здания, машины, оборудование, механизмы	Многokrратно используются в процессе производства и переносят свою стоимость по частям
ОБОРОТНЫЕ ФОНДЫ	Сырьё, материалы, рабочая сила	Используются полностью в производстве и переносят свою стоимость в течение одного производственного цикла

Процесс переноса стоимости основных фондов в течение срока их службы на стоимость готового продукта и аккумуляция ее в определенном фонде (амортизационный фонд) называется **амортизацией**.

Предпринимательские способности - это управленческие и организаторские способности человека, направленные на координацию и комбинирование всех остальных факторов производства в целях создания благ и услуг. Специфика этого фактора состоит в желании и умении в процессе производства на коммерческой основе внедрять новые виды производимого продукта, технологий, форм организации бизнеса при определенной степени риска и возможности понести убытки.

Определяющим признаком факторов производства является их способность приносить **доход его владельцу**. Каждому фактору производства соответствует свой доход.

Таблица 1.4 – Взаимосвязь ресурсов, факторов и доходов.

РЕСУРСЫ	ФАКТОРЫ	ДОХОДЫ
Природные	Земля	Рента
Материальные	Капитал	Процент
Трудовые	Труд	Зарплата
	Предпринимательские способности	Прибыль

ФАКТОРНЫЕ ДОХОДЫ – вознаграждение, получаемое владельцами факторов производства за то, что они предоставляют их в пользование для организации текущего производства благ.

3. Экономические блага и их классификация

Чтобы удовлетворить ту или иную потребность, нужно иметь определенные блага. **Благами** являются все вещи и услуги, которые можно использовать для удовлетворения потребностей.

Все блага делятся на **неэкономические (свободные)** и **экономические (Приложение 1)**

Свободные (неэкономические) блага имеют следующие признаки:

- 1) не являются результатом экономической деятельности человека;
- 2) не обмениваются на другие блага;
- 3) имеются в количествах, превышающих потребность в них;
- 4) не надо платить деньги, расплачиваться трудом, отдавать взамен другие вещи;
- 5) потребляются сообща, и увеличение потребления одним, не означает уменьшения потребления другим.

Их создала сама природа, и к ним относятся такие блага, как воздух, солнечная энергия, частично вода (мирового океана) и т.д.

Экономические блага:

- 1) создают люди в процессе экономической деятельности;
- 2) не даются людям бесплатно, они могут быть получены лишь за деньги, посредством затрат труда или в обмене на другие блага;
- 3) количество этих благ ограничено по отношению к потребностям в них, с ними связана проблема редкости благ;
- 4) их недостаточно для удовлетворения потребностей в полной мере.
- 5) их приходится тем или иным способом распределять.

Экономические блага делятся также на **материальные и нематериальные, долговременные и кратковременные блага, взаимозаменяемые** (субституты или заменители) и **взаимодополняемые** (комплементарные). Первые могут замещать друг друга в удовлетворении одной и той же потребности, например, нефть и уголь как топливо. Вторые могут удовлетворять ту или иную потребность в том случае, если используются совместно. Например, магнитофон и кассета, автомобиль и бензин.

4. Проблема выбора в экономике. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки

Потребности людей безграничны, они постоянно растут и изменяются, а ресурсы, необходимые для получения жизненных благ, ограничены, и прирост их объема все равно отстает от роста потребностей людей.

Именно это является главной **экономической проблемой**, которая определяет всю жизнь общества и находится в центре внимания экономической науки.

ОГРАНИЧЕННОСТЬ – это недостаточность объема имеющихся ресурсов всех видов для производства того количества благ, которое люди хотели бы получить.

Перед обществом и человеком стоит задача выбора направлений и способов использования ограниченных ресурсов в различных конкурирующих целях, т.е. проблема выбора. В процессе выбора люди сталкиваются с решением трех фундаментальных задач:

1. **ЧТО И В КАКОМ КОЛИЧЕСТВЕ ПРОИЗВОДИТЬ**, т.е. какие товары и услуги должны быть предложены потребителям?

2. **КАК ПРОИЗВОДИТЬ**, т.е. какой из способов изготовления благ с помощью имеющихся ограниченных ресурсов следует применить?

3. **ДЛЯ КОГО ПРОИЗВОДИТЬ** товары и услуги, т. е. кто может претендовать на их получение в свою собственность?

В каждой экономической системе существует свой механизм решения данной проблемы.

Проблему выбора в экономической теории можно решить с помощью **графической модели «Кривая производственных возможностей»**.

При построении данной модели используется метод допущения, т.е. мы допускаем, что у нас:

1. Экономика функционирует в условиях полной занятости и полного объема.

Экономика полной занятости – это экономика, где все ресурсы заняты: все, кто хочет работать – работают, поля все засеяны, производственные мощности загружены.

Экономика полного объема – ресурсы распределены таким образом, что приносят наибольшую отдачу, т.е. наибольший объем.

2. В экономике функционирует постоянное количество ресурсов.

3. Технология неизменна, т.е. мы рассматриваем экономику в какой-то данный момент (фотографируем).

4. В экономике производится только два продукта.

Кривая производственных возможностей изображает экономику полной занятости и полного объема, т. е. все ресурсы задействованы. Каждая точка на кривой показывает альтернативную комбинацию двух товаров, которую можно произвести при имеющихся ресурсах.

Точки, лежащие внутри кривой, характеризуют экономику неполной занятости, т.е. имеются еще свободные ресурсы, которые можно использовать для производства одного или другого товара или увеличить производство обоих.

Точки, лежащие за пределами кривой, указывают на то, что такой объем производства нельзя достигнуть, т.к. ресурсов недостаточно.

Представим производственные возможности экономики в виде таблицы, предположив, что производятся только средства производства и предметы потребления.

Таблица 1.5 – Производственные возможности экономики.

Вид продукции	Производственные альтернативы				
	А	В	С	Д	Е
Средства производства	10	9	7	4	0
Предметы потребления	0	2	4	6	8

На основе таблицы построим линию производственных возможностей экономики (кривая производственных возможностей)

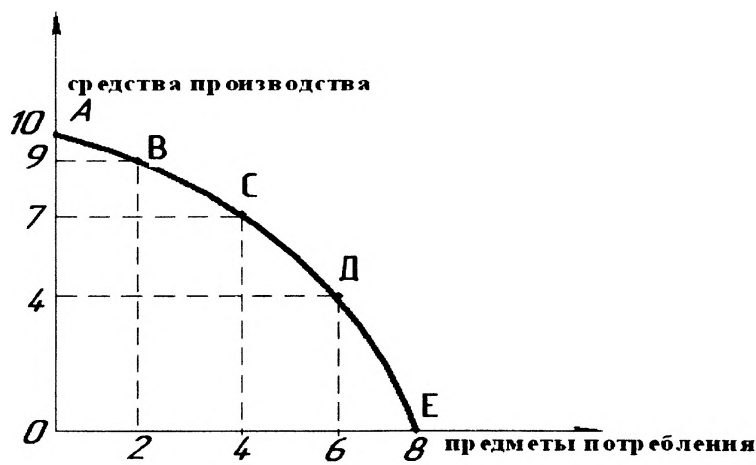


Рисунок 1.2 – Кривая производственных возможностей

Точки А и Е - точки крайности, такого в экономике быть не может.

Двигаясь от точки А к точке Е, мы уменьшаем производство средств производства и увеличиваем производство предметов потребления, т.е. происходит замещение одного товара другим. В экономике полной занятости действует закон замещения. Движение от одного варианта к другому приводит к тому, что обмен нам обходится все дороже. Это объясняется тем, что появляются альтернативные или вмененные издержки.

Вмененные издержки – это количество продукта У, от которого мы должны отказаться, чтобы получить прирост продукта Х. Их еще называют **альтернативными издержками** или издержками упущенных возможностей. Это количество товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения на единицу объема производства нужного товара, или потенциальная максимально возможная потеря тех товаров, которые могли быть произведены из используемых ресурсов.

$$ВИП_x = -\frac{\Delta Y}{\Delta X} \quad ВИП_1 = \frac{9-10}{2-0} = -0,5; \quad ВИП_2 = \frac{7-9}{4-2} = -1;$$

$$ВИП_3 = \frac{4-7}{6-4} = -1,5; \quad ВИП_4 = \frac{0-4}{8-6} = -2.$$

Альтернативные издержки производства товара Х возрастают. Это объясняется тем фактом, что ресурсы не являются полностью взаимозаменяемыми, они не могут использоваться с одинаковой эффективностью для производства разных товаров. Для перехода от производства одного продукта к другому возникают определенные затраты или издержки (конверсия). Эта тенденция настолько сильна, что речь идет о **законе возвышающихся вмененных издержек**.

Кривая производственных издержек отражает достигнутый уровень технологии и степень использования ресурсов. Но она может изменить свое положение, т.е. может произойти увеличение имеющихся ресурсов. Это может произойти за счет увеличения территории, повышения качества рабочей силы, внедрения научно-технического прогресса. Способность производить больше товаров и услуг называется экономическим ростом.

Если эти изменения затрагивают всю экономику, то кривая производственных возможностей сместится параллельно вправо. Если же, увеличение затронет ту или иную сферу, то изменится конфигурация кривой.

Лекция 2. Экономические системы

1. Понятие и типология экономических систем. Способы координации хозяйственной деятельности.

2. Сущность, типы и формы собственности.

3. Формы общественного хозяйства.

1. Понятие и типология экономических систем. Способы координации хозяйственной деятельности

Известны несколько подходов к определению понятия экономических систем:

1) **технологический** – совокупность всех технологически связанных между собой отраслей экономики (ОРТ);

2) **базисный** – совокупность общественных процессов, способов и форм присвоения благ на основе определенной собственности;

3) **системный** подход – большая динамическая система – социально-производственная организация людей, взаимодействующих в процессе преобразования природных ресурсов в материальные блага для удовлетворения потребностей общества.

Экономическая система – ультрасложная, скоординированная совокупность экономических отношений, видов хозяйственной деятельности, осуществляемых в обществе в рамках данной географической территории в форме определенных социально-экономических отношений и институтов, целью которой является удовлетворение потребностей в экономических благах и услугах.

Существуют различные критерии классификации экономических систем, в соответствии с которыми выделяются различные типы экономических систем.

1. Преобладающая отрасль производства (Ф.Лист):

1) период охотничьей жизни; 2) пастушеской жизни; 3) земледелия; 4) земледельческо-промышленный; 5) земледельческо-промышленно-торговый.

2. С точки зрения отношения между производством предметов и их потреблением (М.Брюхер)

1) замкнутое домашнее хозяйство; 2) городское хозяйство; 3) народное хозяйство.

3. С точки зрения характера производственных отношений, и прежде всего отношений собственности (К. Маркс): 1) первобытнообщинная формация; 2) рабочевладельческая формация; 3) феодализм; 4) капитализм; 5) коммунизм, первой фазой которого является социализм.

4. технико-технологический подход (У. Росту): 1) традиционное общество; 2) подготовка предпосылок для взлета или подъема; 3) взлет или подъем; 4) движение к зрелости; 5) эра высокого массового потребления.

5. По способу координации хозяйственной деятельности. Выделяют три способа координации: 1) иерархия (команда); 2) спонтанность (рынок); 3) традиция. В соответствии с ними рассматриваются следующие экономические системы:

1) командная экономика; 2) рыночная экономика (классический или чистый капитализм); 3) традиционная экономика; 4) смешанная экономика.

Иерархия – предполагает строгую подчиненность, идущую снизу вверх. Система приказов и поручений строго направляется от центра к исполнителям. В роли центра могут выступать феодал, госплан, политическая партия. Такой способ координации является преобладающим в командной экономике

Рыночная координация – своей главной чертой имеет спонтанность, означающую, что решения по поводу своих действий самостоятельно принимают хозяйствующие субъекты, руководствуясь собственными экономическими интересами. Информация передается прежде всего через цены и другие экономические показатели. Такой способ координации является преобладающим в рыночной экономике.

Традиция – решения принимаются на основе ранее закрепившегося исторического опыта и национальных обычаев. Такой способ координации является преобладающим в традиционной экономике.

Наиболее существенными чертами **традиционной экономики** являются: ограниченность внедрения научно-технического прогресса и инноваций; преобладание религиозных и культурных ценностей над экономическими; кастовость и наследственность; значительная неграмотность и малограмотность населения, относительная перенаселенность, нищета, высокая имущественная дифференциация и низкая производительность труда.

Наиболее существенными чертами **классического капитализма** являются: отдельный производитель и потребитель не имеют рыночной власти на рынке; наличие свободной конкуренции; преобладание принципа свободы предпринимательского и потребительского выбора; использование цен в качестве источника информации о рынке; стремление субъектов рынка к получению максимальной выгоды, государственное регулирование рыночных отношений ограничено установлением правовых условий и общих правил «рыночной игры».

К наиболее существенным чертам **административно-командной экономики** можно отнести: централизованное планирование экономической деятельности; централизованное установление основных отраслевых пропорций национальной экономики; отсутствие конкуренции; тотальное государственное вмешательство в экономическую деятельность.

Смешанная экономика основана на действии двух механизмов: рыночного и командного. Они тесно взаимосвязаны между собой, хотя каждый из них имеет зону своего преимущественного действия. К основным чертам смешанной экономики можно отнести: 1) экономическая власть в различных пропорциях делится между государством и бизнесом; 2) сочетание государственного управления и гибкость рыночного саморегулирования; 3) выполнение государством ряда важнейших регулирующих функций.

Большинство современных национальных экономик являются смешанными.

2. Сущность, типы и формы собственности

Выделяются два основных подхода к определению сущности собственности.

1 подход – социально-экономический.

Собственность – это система объективных отношений между людьми по поводу присвоения чего-либо.

Присвоение – это конкретный общественный способ овладения вещью. Присвоение всегда осуществляется в интересах тех или иных субъектов.

Отношения ПРИСВОЕНИЯ имеют сложную структуру: пользование, владение и распоряжение.

ПОЛЬЗОВАНИЕ означает извлечение полезных свойств вещи для удовлетворения потребности и (или) получения от неё плодов и доходов. Но пользование может распространяться на свободные блага, например, ветер, воздух, свет солнца. В этом случае здесь не возникает отношений собственности. Но ягода, собранная в лесу и принесенная домой, уже является собственностью, и далее возможно не просто кратковременное извлечение ее полезных свойств, но и возникновение отношений **ВЛАДЕНИЯ**.

ВЛАДЕНИЕ – фактическое обладания вещью и удержание ее предполагает свободное распоряжение данным благом, собственник обладает исключительным правом его использования и удержания. Отношения владения на практике могут реализовываться в различных формах, через развитие аренды, кредит. Поэтому здесь возможно выделение *номинального владельца и реального владельца*.

РАСПОРЯЖЕНИЕ – реальное присвоение результатов хозяйственной деятельности и определение юридически использования собственности.

2 подход – юридический – **собственность рассматривается как «пучок прав собственности»** – (основателями являются А. Алчиан, Р. Коуз) – множество норм, регулирующий доступ к ресурсам. Эти нормы могут определяться законами, обычаями, моральными нормами. Полный пучок прав собственности (А.М.Оноре) включает 11 прав: 1) право владения; 2) право использования; 3) право на управление; 4) право на доход; 5) право отчуждать, потреблять, изменять или уничтожать благо, ресурс и т.д.; 6) право на безопасность; 7) право на передачу благ в наследство и другие.

В зависимости от количества субъектов собственности (людей, присваивающих один объект собственности) все формы собственности можно подразделить на три типа **собственности**: индивидуальная, общая и смешанная собственность.

Индивидуальный тип собственности отражает отношение отдельного человека к объекту собственности как лично своему. Этот тип собственности выражается в двух формах: личная собственность и частная собственность.

Коллективный тип собственности означает, что имущество (материальные и нематериальные активы) принадлежат не одному человеку, а группе людей. Этот тип собственности реализуется в таких формах, как общинная, семейная, коллективная, муниципальная и государственная. К коллективной собственности относятся, например, собственность садоводческих товариществ, собственность общественных организаций, собственность трудовых коллективов. Объектами собственности здесь распоряжаются по поручению членов товариществ и организаций выборные органы, а пользуются ими все члены товарищества или организации. Муниципальная собственность – собственность населения, проживающего на территории муниципалитета (области, края, города, района, села).

Смешанный тип собственности образуется при сочетании двух типов - частной и общей. Выделение смешанного типа собственности возникло в силу того, что в экономической системе, как правило, не может существовать в чистом виде частная и общественная собственность. Например, собственность на рабочую силу является индивидуальной, на средства производства – частной, на землю – государственной, и все эти факторы производства соединены на одном предприятии. В данном случае в пределах одного объекта произошло взаимопроникновение и общее существование различных форм собственности. Совместная собственность создается на основе договора между субъектами собственности о правах и ответственности каждого за результаты финансовой деятельности, о распределении обязанностей по управлению совместной собственностью.

Эффективность экономических систем зависит от величины **ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК** (Р.Коуз) – *затраты, связанные с подготовкой, принятием и реализацией соответствующих решений:*

- 1) *издержки поиска информации (о ценах, реклама);*
- 2) *издержки ведения переговоров и заключения контрактов;*
- 3) *издержки измерения (разработка системы стандартов, контроль за качеством и т.д.);*
- 4) *издержки регулирования и защиты собственности;*
- 5) *издержки связанные с нарушением условий контрактов.*

ВЫВОД: чем меньше трансакционные издержки, тем более эффективна экономическая система.

3. Формы общественного хозяйства

Форма общественного хозяйства – определенный способ организации хозяйственной деятельности людей.

Исторически выделяют две формы общественного хозяйства: натуральное и товарное.

НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО – такая форма, при которой продукты производятся для удовлетворения собственных потребностей без использования рынка.

Основные признаки: замкнутость и самообеспечение; ограниченность и разобщенность производства; преобладание ручного труда и отсутствие общественного разделения труда и обмена (но существовало естественное разделение труда); прямые связи между производством и обменом; простое воспроизводство; медленное развитие и низкий уровень развития средств производства.

ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО – форма общественного хозяйства, при которой продукты производятся для продажи, а связь производителей и потребителей осуществляется посредством рынка.

УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ:

1. Общественное разделение труда, при котором происходит специализация производителей на изготовлении конкретной продукции.

2. Экономическая обособленность производителей друг от друга – экономическая самостоятельность и ответственность, свобода выбора хозяйственной деятельности и экономический интерес.

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ товарного производства: открытость системы организационно-экономических отношений; формой связи между производителями выступает обмен; экономическое обособление и соблюдение экономического интереса; экономическая ответственность за результаты хозяйственной деятельности; наличие развитого общественного разделения труда.

В условиях товарного производства продукт труда приобретает новые специфические свойства, превращающие его в товар. Товар – это продукт труда (вещь или услуга), созданный человеком не для собственного обмена, а для удовлетворения потребностей общества и его членов, и поступающий в потребление посредством купли-продажи. Из определения товара следует, что он обладает двумя свойствами. Во-первых, товар способен удовлетворять какую-либо человеческую потребность. Во-вторых, товар имеет способность обмениваться на другие товары.

Лекция 3. Рыночная экономика и ее модели

1. Рынок: понятие и условия возникновения. Функции рынка.
2. Объекты и субъекты рынка. Модель кругооборота деловой активности.
3. Конкуренция как основной элемент рыночного механизма.
4. Фиаско рынка и необходимость государственного вмешательства.

1. Рынок: понятие и условия возникновения. Функции рынка

Рынок в широком представлении объединяет в себе несколько понятий.

1. Рынок – это любое место торговли товарами и услугами.
2. Рынок есть вся совокупность процессов торговли, актов купли-продажи.
3. Представляет систему экономических отношений между его участниками, возникающих в процессе купли-продажи, т.е. товарно-денежных отношений.

4. В самой универсальной трактовке понятие «рынок» ассоциируется с рыночной экономикой в целом, становится сокращением термина «рыночная экономика»

Самое общее научное определение, которое можно дать рынку: рынок – это сфера экономического обмена между людьми в форме купли-продажи, основанная на добровольном, эквивалентном обмене товаров.

Рынок в своем развитии прошел долгий исторический путь. Его возникновение обусловлено теми же причинами, которые привели к замене натурального хозяйства товарным производством: развитие общественного разделения труда и экономическое обособление производителей (появление частной собственности).

Современная рыночная экономика строится на определенных принципах:

Принцип свободы хозяйственной деятельности, который означает право людей выбирать вид экономической деятельности.

Принцип всеобщности рынка заключается в том, что в его сферу вовлечено все многообразие ценностей, созданных не только человеком, но и природой. Рыночному обороту подвержены не только товары и услуги, но и факторы производства, а также интеллектуальная, духовная, информационная продукция, предметы и объекты культуры.

Принцип многообразия и равноправия форм собственности соблюдается тогда, когда исключаются особо благоприятные условия для одних форм собственности в ущерб другим.

Принцип самонастройки, саморегулирования хозяйственной деятельности достигается тем, что в управлении определяющую роль играют экономические, главным образом финансовые, а не административно-распорядительные методы.

Принцип свободного ценообразования предполагает, что рыночные цены никем не назначаются, а формируются в результате торга между покупателями и продавцами. В экономической теории это называется «взаимодействие спроса и предложения». Рыночное ценообразование отличает способность устанавливать и автоматически поддерживать цену в соответствии со стоимостью, полезностью товаров и обеспечивать их эквивалентный обмен.

Принцип конкурентности присущ рыночной экономике в силу ее природы: борьбы за эффективное использование редких ресурсов в экономике. Стремление обойти конкурентов, не уступить или не отставать от них создает стимул экономического развития.

Принцип самофинансирования и экономической ответственности выражается в том, что за свободу деятельности и независимость в рыночной экономике агентам рынка необходимо нести ответственность, т.е. покрывать все финансовые расходы на свою деятельность и развитие бизнеса из собственных средств и отвечать по собственным обязательствам принадлежащим им имуществом и денежными средствами.

Принцип государственного регулирования означает, что никакой рынок не может обойтись без вмешательства государства. Рынку нужны законы, которые бы определяли правила поведения на рынке, и защита от их нарушения. В цивилизованной рыночной экономике государство направляет рынок на достижение общенациональных интересов; обеспечивает централизованное формирование и распределение значительной части финансовых ресурсов через государственный бюджет; обеспечивает механизм соединений защиты населения от неблагоприятных или непредвиденных последствий.

ФУНКЦИИ РЫНКА

Функции рынка весьма разнообразны. К важнейшим из них относятся: коммуникативная, регулирующая, информационная, стимулирующая, санирующая, социальная.

Коммуникативная функция заключается в соединении производства и потребления и обеспечение непрерывного процесса общественного производства. Рынок объединяет обособленных потребителей и производителей. Через рынки от производителей к потребителям направляются огромные потоки различных товаров и услуг, а от потребителей к производителям движутся денежные средства, необходимые для продолжения процесса производства. В процессе данного движения устанавливаются определенные рыночные связи.

Функция регулирования общественного производства состоит в том, что через рыночный механизм (взаимодействие спроса, предложения и цены) количество произведенной продукции приводится в соответствие с объемом платежеспособного спроса покупателей. Установившееся соотношение спроса и предложения на рынке предопределяет, какие товары и в каком объеме нужны потребителю. Таким образом, происходит корректировка производства относительно нужд и запросов потребителей благ и услуг.

Информационная функция заключается в том, что рынок информирует производителей о потребностях, выполняя общественную оценку товара. Цены на рынке служат той информацией, которая необходима и потребителям для принятия решений о способе удовлетворения своих многочисленных потребностей.

Суть стимулирующей функции состоит в том, что конкуренция заставляет производителей обновлять ассортимент товаров, удовлетворять самые разнообразные потребности, повышать качество товаров, снижать цены.

Санирующую функцию рынок выполняет путем дифференциации производителей в соответствии с эффективностью их хозяйственной деятельности: слабые фирмы погибают, а сильные продолжают деятельность.

Рынок выполняет и определенную социальную функцию – он представляет возможность проявить и реализовать способности, инициативу, раскрыть творческий потенциал каждому желающему.

3. Объекты и субъекты рынка. Модель кругооборота деловой активности

Объектами рынка являются: товары, материальные блага и услуги, поступающие на рынок; ресурсы и факторы производства.

Субъектами рынка являются домашние хозяйства, фирмы, государство, граница (иностраный сектор), между которыми осуществляются потоки движения ресурсов, товаров и услуг (реальные потоки) и финансовых и денежных средств, происходит выплата трансфертов (денежные потоки), что составляет экономический кругооборот.

Экономический кругооборот (кругооборот деловой активности) – это движение реальных экономических благ, сопровождающееся встречным потоком доходов и расходов. При этом кругообороте:

А) Домашние хозяйства предъявляют спрос на товары и услуги, выступая при этом поставщиками экономических ресурсов. Домашние хозяйства, поставляя на рынок ресурсов свои ресурсы (капитал, труд, землю, предпринимательские способности), получают денежные доходы (заработную плату, прибыль, ренту, проценты). Данные доходы они расходуют на приобретение товаров и услуг на рынке товаров.

Б) Фирмы предъявляют спрос на ресурсы, предлагая в свою очередь потребительские товары и услуги. Продажа этих товаров составляет выручку фирм. Покупка ресурсов, необходимых для производства этих товаров предполагает издержки фирмы.

В) Государство на принадлежащих ему предприятиях изготавливает блага и услуги, которые реализуются на рынке домашним хозяйствам и фирмам. Государство, в свою очередь, покупает товары и услуги у частных фирм. Кроме того, государство размещает заказы среди фирм и концернов. Специфической функцией государства является сбор налогов с юридических и физических лиц и оформление доходной части бюджета. Из бюджета государство осуществляет развитие социальной сферы, поддерживает развитие бизнеса и т.д.

Кругооборот происходит между двумя рынками – рынком товаров и рынком ресурсов. Таким образом, реальный поток экономических благ дополняется встречным денежным потоком доходов и расходов



Рисунок 3.1 – Модель кругооборота товаров, доходов и ресурсов

4. Конкуренция как основной элемент рыночного механизма. Виды рынков

«Конкуренция» в переводе с латинского «столкновение». В экономической теории обозначает соперничество между различными экономическими субъектами.

На основе различных признаков можно выделить различные виды, типы, формы и методы конкурентной борьбы. Рассмотрим совершенную и несовершенную конкуренцию.

К рынкам несовершенной конкуренции относится рынок монополии, олигополии и рынок монополистической конкуренции. Все эти рынки отличаются друг от друга по следующим признакам:

- А) Количество продавцов и покупателей на рынке.
- Б) Вид продукции, которая продается на данном рынке.
- В) Степень свободы входа и выхода на рынок.
- Г) Степень господства фирм над ценами.

Рынок свободной (совершенной) конкуренции характеризуется большим количеством мелких фирм, производящих однородную продукцию в таких незначительных объемах, что не имеют возможности влиять на цену на рынке. Производители соглашаются с ценой, которая складывается в зависимости от спроса и предложения. Все продавцы и покупатели обладают одинаковой информацией о положении дел на рынке (ценах, товарах, спросе, предложении). Ни один не знает больше, чем остальные. При таких условиях все участники рынка занимают равноправное положение и могут свободно конкурировать.

Чистая монополия представляет собой рынок, целиком монополизированный одним продавцом, который производит товар, у которого нет заменителей. Данный рынок защищен определенными барьерами (патенты, лицензии, величина капитала, владение уникальными ресурсами и т.д.), что препятствует проникновению других производителей на этот рынок и даёт возможность монополисту обладать определенной монопольной властью над ценами.

Рынки свободной конкуренции и чистой монополии – это, скорее, идеальные модели, и в жизни практически не встречаются.

Рынок монополистической конкуренции характеризуется относительно большим числом продавцов (несколько десятков фирм), производящих схожую, но не идентичную продукцию. Товары весьма дифференцированы по различным признакам (маркам, качеству, дизайну, условиям продажи, рекламе и т.д.), которые способны привлечь своих покупателей. Цены устанавливаются в зависимости от цен конкурентов и степени уникальности собственного товара. Вход на рынок достаточно свободен, надо только найти тот монопольный признак, который выделит товар фирмы от других товаров конкурентов. В современных условиях к таким рынкам относится рынок косметики, одежды, обуви, мебели и др.

Рынок олигополии представлен несколькими относительно крупными и близкими по масштабу продаж и степени влияния участниками. Главный признак олигополии – ограниченное количество участников, которые находятся под существенным воздействием поведения друг друга и вынуждены учитывать это воздействие, особенно в области цен и определения объема производства. Это рынки моющих средств, сигарет, швейных машин, автомобилей и др.

Инфраструктура рынка – это комплекс элементов, институтов и видов деятельности, создающих организационно-экономические условия для функционирования рынка или совокупность институтов рынка, обслуживающих и обеспечивающих движение товаров и услуг, факторов производства. Сюда входят государственные и предпринимательские учреждения и организации.

5. Фиаско рынка и необходимость государственного вмешательства

Как форма организации общественного производства рынок, является самой эффективной. К положительным характеристикам рынка можно отнести: гибкость и высокую приспособляемость к изменяющимся условиям; быстрое использование новых технологий; независимость производителей и потребителей в принятии решений; способность удовлетворять разнообразные потребности необходимого качества и в нужном количестве; эффективное распределение ресурсов; разнообразие товаров и услуг и другие. Но существуют проблемы (фиаско рынка), которые рынок не заинтересован решать, но их наличие не позволяет нормально развиваться и функционировать национальной экономике. К ним обычно относят:

1. Отсутствие заинтересованности в создании общественных товаров (национальная оборона, единая энергосистема, охрана окружающей среды, транспортная система, общественный транспорт, дорожная разметка и т.д.).
2. Стремление к монополизации экономики.
3. Внешние эффекты – факторы, которые не учитываются при определении цены общественного продукта, но которые влияют на благосостояние людей.
4. Ассиметричность рыночной информации.
5. Цикличность экономики.
6. Отсутствие у рынка механизма, который обеспечивает развитие фундаментальных наук.

Таким образом, объективная необходимость государственного вмешательства обусловлена тем, что рынок не способен обеспечить саморегулирование всех экономических и социальных процессов и решить некоторые проблемы общества.

Лекция 4. Спрос, предложение, рыночное равновесие

1. Понятие спроса и величины спроса. Закон спроса. Линия спроса.
2. Понятие предложения и величины предложения. Закон предложения. Линия предложения.
3. Рыночное равновесие. Равновесная цена и равновесный объем продукции. Общественная выгода торговли.

1. Понятие спроса и величины спроса. Закон спроса. Линия спроса

Покупатели предъявляют определенный *спрос* на благо. **Спросом** называется *готовность приобрести то или иное количество блага в зависимости от его цены*.

Под спросом понимается также **платежеспособная потребность**, т.е. та потребность, которая обеспечена деньгами.

Спрос покупателей зависит от многих факторов: цена данного товара, доход покупателя, предпочтения покупателя, вкусы покупателя, количество покупателей, цены на другие блага и т. д.

Зависимость объема спроса от определяющих его факторов называют **функцией спроса**. Она имеет следующий вид:

$$Qd_a = f(P_a, P_b, \dots, P_z, I, T, N, \dots),$$

где Qd_a – объем спроса на товар **а** в единицу времени (например, цена булочки);

P_a – цена товара **а**;

P_b, \dots, P_z – цены других товаров;

I (income) – доход;

T (tastes) – вкусы и предпочтения;

N – число покупателей данного товара.

Различают ценовой фактор спроса и неценовые факторы.

Ценовой фактор – это цена определенного товара. **Неценовые факторы** – это все остальные, кроме цены данного товара (см. функцию спроса).

Количество блага, которое потребители захотят купить по определенной цене, называется **объемом (величиной) спроса**. При разных ценах товара объемы спроса на него будут разные. Например, при цене 20 рублей за булочку потребители захотят купить 2000 булочек в день, а при цене 10 рублей объем спроса составит 4150 булочек в день.

Таким образом, при уменьшении цены растет объем спроса, и при увеличении цены объем спроса уменьшается – это закон спроса.

Цена спроса – это максимальная цена, которую покупатели согласны заплатить за определенное количество данного товара.

Максимальная цена спроса – это цена, начиная с которой, объем спроса становится равным нулю.

Функцию спроса можно представить тремя способами:

1 способ: табличный (с помощью таблицы);

2 способ: графический (с помощью графика);

3 способ: математический (с помощью формулы линейной функции).

1. Табличный способ

Это самый простой способ.

Таблица 4.1 – Таблица спроса

Цена, руб/шт	35	30	25	20	15	10	5	0
Объем спроса, штук в день	0	750	1400	2000	2800	4150	6000	6600

2. Графический способ

По горизонтальной оси обычно откладываются значения объема спроса, по вертикальной оси откладываются значения цены товара. Каждая точка представляет собой сочетание некоторой цены и некоторого количества. На основе таблицы построим линию спроса.

Кривая (линия) спроса показывает, какое количество товара будет куплено в заданный промежуток времени при той или иной цене (рисунок 4.1).

Линия спроса имеет **отрицательный наклон**.

При цене, равной нулю, спрос составил бы некоторое конечное значение. В этом месте кривая спроса пересекает ось количества (на нашем графике это 6600 ед.). Это **максимальный объем спроса**, который был бы предъявлен на булочки, если бы их цена была равна нулю, то есть они бы "продавались" бесплатно.

Существует максимальное значение цены, при котором объем спроса падает до нуля (**нулевой спрос**). Кривая спроса при нулевом спросе пересекает ось цены.

3. Линейная функция спроса

$$Q_d = a - bP,$$

где a и b – некоторые постоянные величины (константы),

Q_d – величина спроса

P – цена товара,

b – наклон линии спроса и $b = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$

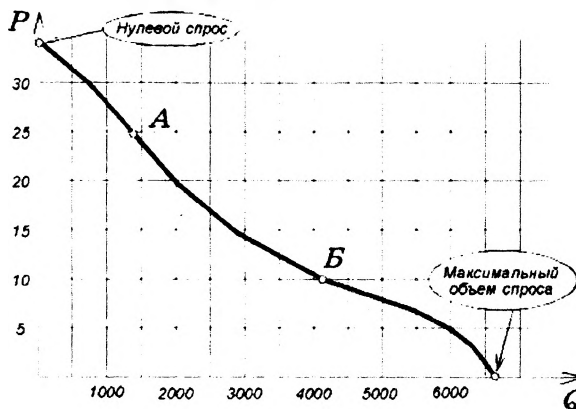


Рисунок 4.1 – Линия спроса

Следует различать изменение величины спроса и изменение самого спроса (Приложение 3).

Величина спроса меняется тогда, когда изменяется только цена данного товара. Графически изменения объема спроса выражаются в "движении" по кривой спроса вниз или вверх. Например из точки A в точку B при увеличении цены объем спроса уменьшается.

Спрос меняется тогда, когда изменяются неценовые факторы. Изменение спроса выражается в "движении" всей кривой спроса, в её смещении вправо или влево. При смещении линии спроса вправо спрос возрастает (на рисунке линия D_1 смещается до линии D_2), при смещении влево – спрос уменьшается (на рисунке линия D_1 смещается до линии D_3). Например, если доходы растут, то при тех же ценах увеличивается величина спроса. В данном случае происходит сдвиг кривой спроса вправо-вверх. Если, к примеру, мода на курение растёт, увеличивается спрос на сигареты. Кривая спроса сдвигается вправо-вверх.

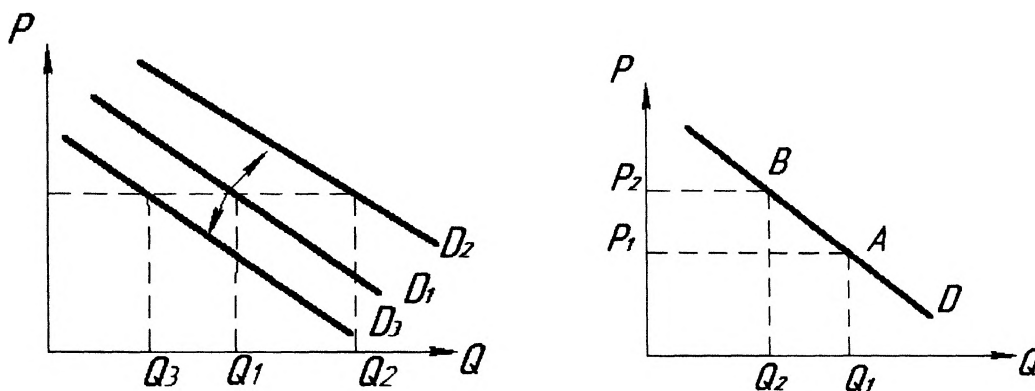


Рисунок 4.2 – Изменение спроса и изменение объема спроса

2. Понятие предложения и величины предложения. Закон предложения. Линия предложения

Предложением называется готовность производителей предлагать к продаже определенные количества блага в зависимости от его цены.

Предложение зависит от: цены товара, уровня технологии производства, цен на ресурсы, величины налогов, количества продавцов, ожиданий продавцов и т.д. Все перечисленное называется **факторами предложения**. Зависимость объема предложения от определяющих его факторов – **функция предложения**. Она имеет следующий вид: $Q_{s_a} = f(P_a, P_b, \dots, P_z, R, K, C, X, N, \dots)$, где Q_{s_a} – объем предложения товара a ; R – наличие производственных ресурсов; K – характер применяемой технологии; C – налоги и дотации; X – природные условия; N – число продавцов данного товара.

Различают ценовой фактор предложения и неценовые факторы.

Ценовой фактор – это цена определенного товара. **Неценовые факторы** – это все остальные, кроме цены данного товара (см. функцию предложения).

Предположим, что все неценовые факторы предложения заданы и не изменяются. Рассмотрим, как изменяется предложение в зависимости от цены данного товара.

Количество блага, которое продавцы готовы продать по определенной цене, называется **объемом (величиной) предложения**. При разных ценах товара объемы предложения на него будут разные. Например, при цене 10 рублей за булочку продавцы готовы продать 2000 булочек в день, а при цене 25 рублей величина предложения повысится и составит 4000 булочек в день. Зависимость объема предложения от цены называется **функцией предложения**. Записывается следующим образом: $Q_{sx} = f(P_x)$.

Таким образом, **чем выше цена, тем больше величина предложения товара; чем ниже цена, тем величина предложения меньше** – это закон предложения.

Цена предложения – минимальная цена, по которой продавец согласен продать определенное количество данного товара.

Цена, начиная с которой, объем предложения становится ненулевым, называется **минимальной ценой предложения**.

Функцию предложения можно представить тремя способами:

- 1 способ: табличный (с помощью таблицы);
- 2 способ: графический (с помощью графика);
- 3 способ: математический (с помощью формулы линейной функции).

1. Табличный способ

Таблица 4.2 – Таблица предложения

Цена, руб/шт	35	30	25	20	15	10	7	5	3
Объем предложения, штук в день	4650	4500	4100	3600	2800	2000	1000	200	0

2. Графический способ

На вертикальной оси откладывается цена булочек, а на горизонтальной – их количество.

Так как мы знаем объем предложения при любом значении цены (см. таблицу), мы можем определить точки, которые соответствуют некоторому значению цены и объему предложения. В результате у нас получится кривая, которая называется **кривой предложения**.

Кривая предложения показывает, какое количество блага будет доставлено на рынок производителями при той или иной цене при прочих равных.

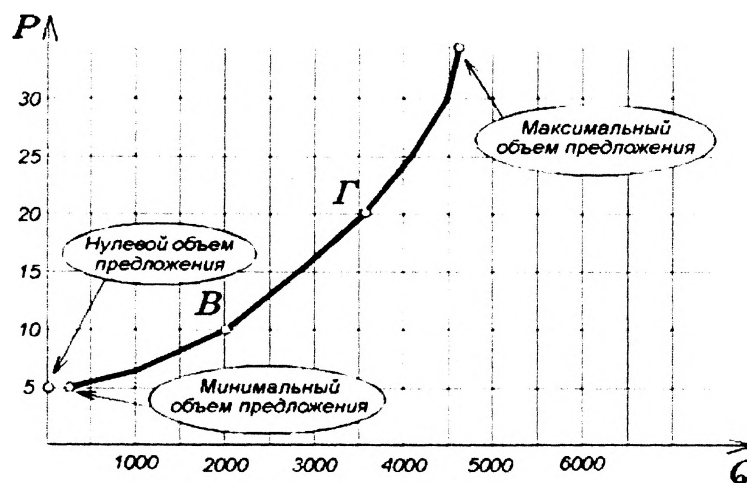


Рисунок 4.3 – Линия предложения

Кривая предложения булочек имеет *положительный наклон* (повышается слева направо). Это значит, что увеличение цены вызывает увеличение предложения.

Предложение не может увеличиваться бесконечно. При достаточно высоких ценах (например, при цене 35 рублей) все производители булочек выйдут на рынок и будут производить *максимальное количество*, на которое они способны. Таким образом, существует *максимальный объем предложения* блага, который может появиться на рынке в течение заданного промежутка времени при данном количестве производителей этого блага

Также у предложения есть *минимальный объем* и *нулевой объем*: при падении цены ниже некоторого уровня (в данном случае это 5 рублей) последний продавец откажется от производства блага (он производил 200 булочек) и объем предложения упадет до нуля. Данная цена называется *минимальной ценой предложения*.

3. Линейная функция предложения $Q_s = c + dP$, где c и d – некоторые постоянные числа (константы), Q_s – величина предложения, P – цена товара, d – наклон линии предложения и $d = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$.

Следует различать изменение величины предложения и изменение самого предложения (Приложение 4).

Величина предложения меняется тогда, когда изменяется только цена данного товара. Графически изменения величины предложения выражаются в "движении" по кривой предложения вниз или вверх. Например, из точки А в точку В при увеличении цены объём спроса увеличивается.

Предложения меняется тогда, когда изменяются неценовые факторы (например, увеличивается количество продавцов на рынке или увеличиваются цены на ресурсы). Изменение предложения выражается в "движении" всей кривой предложения, в её смещении вправо или влево. При смещении линии предложения вправо предложение возрастает (на рисунке линия S_1 смещается до линии S_2), при смещении влево – предложение уменьшается (на рисунке линия S_1 смещается до линии S_3).

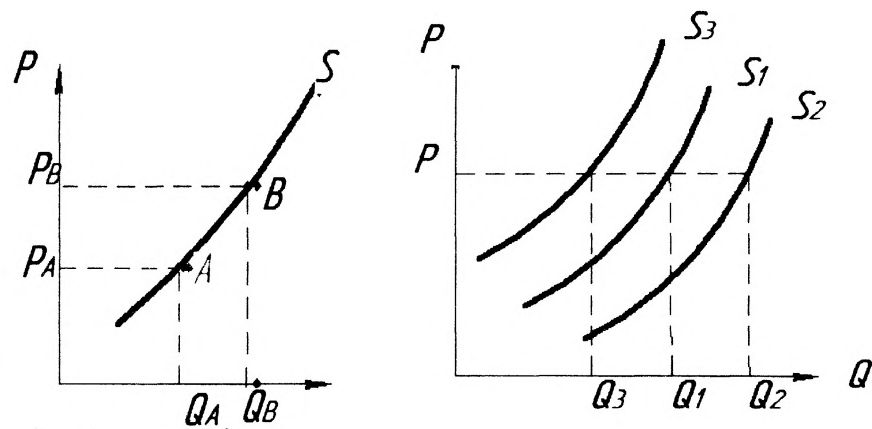


Рисунок 4.4 – Изменение объёма предложения и изменение предложения

3. Рыночное равновесие. Равновесная цена и равновесный объем продукции. Изменение в равновесии

Рынок некоторого блага – это совокупность продавцов и покупателей этого блага, способных заключать между собой сделки. Например, рынок булочек составляют все люди, готовые продать булочки, и все люди, готовые купить это благо. Первые являются производителями, а вторые являются покупателями.

Равновесием на рынке называется ситуация, когда продавцы предлагают к продаже ровно такое количество блага, которое покупатели решают приобрести (объем спроса равен объему предложения).

Цена, при которой объем спроса равен объему предложения, называется **равновесной ценой**, а объемы спроса и предложения при этой цене называются **равновесными объемами спроса и предложения**.

Как определить равновесие?

Существуют **три способа** определения рыночного равновесия.

1. Если функции спроса и предложения выражены с помощью **таблицы**, то нужно просто найти цену, для которой значения колонок, содержащих объемы спроса и предложения, совпадут. Так, при цене 15 рублей за булочку объемы спроса равен объему предложения. При цене 20 рублей предложение превышает спрос ($3600 > 2000$) – это называется избытком продукции (излишек предложения), а при цене 10 рублей, наоборот, спрос превышает предложение ($2000 < 4150$) – это называется дефицитом продукции (недостаток предложения).

Таблица 4.3 – Определение рыночного равновесия

Цена, руб/шт	35	30	25	20	12	10	7	5	3
Объем спроса, шт.	0	750	1400	2000	2800	4150	5500	6000	6300
Объем предложения, шт.	4650	4500	4100	3600	2800	2000	1000	200	0

2. С помощью **графиков**. Для определения равновесной цены и равновесного количества нужно совместить кривую спроса и кривую предложения на одном графике и найти точку пересечения. Кривые пересекаются в некоторой точке А (другими словами, имеют общую точку А), которая и показывает равновесные значения цены и количества на этом рынке. Точку пересечения кривых спроса и предложения называют **точкой равновесия**.

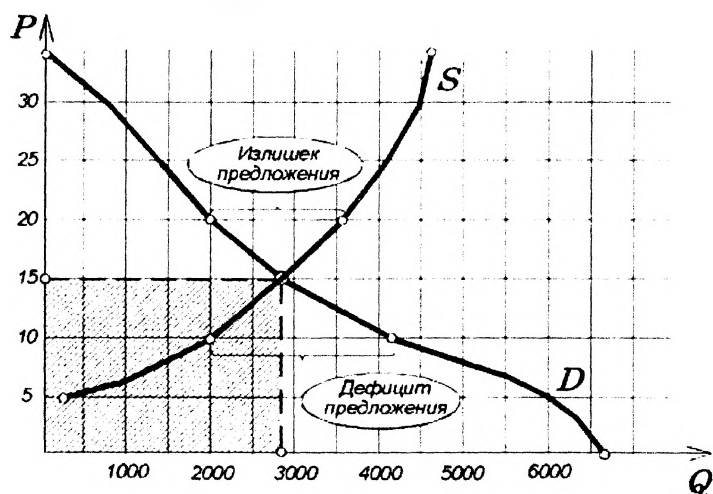


Рисунок 4.5 – Рыночное равновесие

В данном случае равновесной ценой является цена 15 рублей, а равновесное количество составляет 2800 булочек.

Ни одна другая цена не является равновесной. При любой цене выше 15 рублей объем предложения будет больше объема спроса. В результате возникнет избыток предложения. В этом случае, чтобы найти равновесие, продавцы начнут снижать цену булочек. При любом значении цены ниже равновесного объем спроса будет выше объема предложения. В результате возникнет дефицит предложения (избыток спроса). В этом случае равновесие восстановится, если цена начнет расти

3. С помощью линейных функций спроса и предложения.

Для определения равновесия нужно приравнять функцию рыночного спроса к функции рыночного предложения.

Сумма выигрышей (излишков) потребителей и производителей – это общественная выгода торговли.

Излишек потребителя – это дополнительная выгода, которую получают потребители, если цена равновесия окажется ниже цены спроса.

Излишек производителей – это дополнительная выгода, которую получают продавцы (производители), если цена равновесия окажется выше цены предложения.

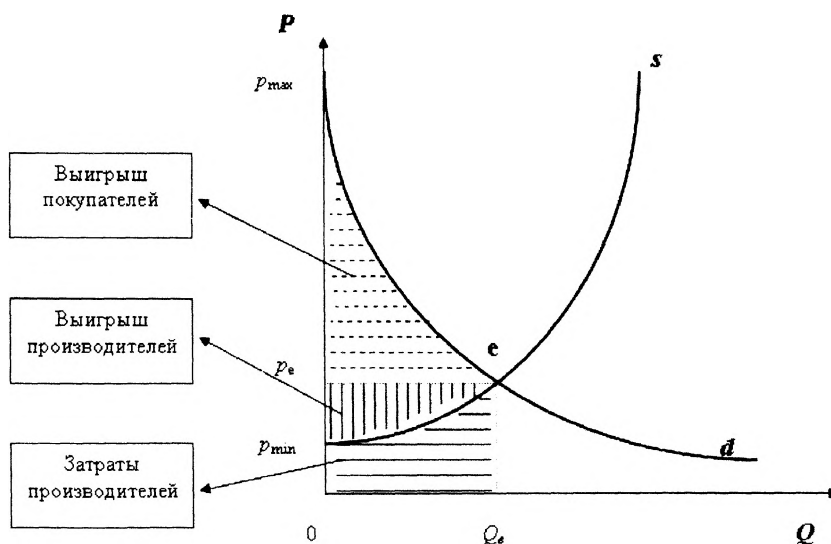


Рисунок 4.6 – Выигрыш (излишки) покупателей и производителей

Лекция 5. Эластичность спроса и предложения

1. Ценовая эластичность спроса. Коэффициент эластичности спроса. Типы ценовой эластичности спроса.
2. Связь между эластичностью спроса, изменением цены и общей выручки продавца.
3. Ценовая эластичность предложения. Коэффициент ценовой эластичности предложения. Типы ценовой эластичности предложения.
4. Перекрестная эластичность спроса. Эластичность спроса по доходу.

1. Ценовая эластичность спроса. Коэффициент эластичности спроса. Типы ценовой эластичности спроса

Чувствительность покупателей к изменению цен измеряет **ценовая эластичность спроса**.

Ценовая эластичность спроса показывает, на сколько процентов изменится объем спроса при изменении цены товара на один процент.

Ценовая эластичность спроса измеряется с помощью коэффициента эластичности. Его определяют по формуле:

$$E_{Px}^{Dx} = \frac{\text{процентное изменение объёма спроса товара } x}{\text{процентное изменение цены товара } x}$$

или

$$E_{Px}^{Dx} = \frac{\Delta Qd}{\Delta P} \times \frac{P}{Qd}$$

где ΔQ_D – изменение объема спроса;

ΔP – изменение цены.

Если процент изменения спроса больше процента изменения цены, то это – **эластичный спрос** (или товар эластичного спроса), $E_d > 1$.

Если процент изменения величины спроса меньше процента изменения цены – **спрос неэластичный**, $E_d < 1$.

Пропорциональные (одинаковые) изменения характеризуют **единичную эластичность спроса** (т.е. процентное изменение спроса равно процентному изменению спроса) $E_d = 1$.

Если изменение цены не приводит к изменению спроса, то это **совершенно неэластичный спрос**, $E_d = 0$.

Если изменение спроса не приводит к изменению цены товара, то это **совершенно эластичный спрос**, $E_d = \infty$

К товарам с эластичным спросом обычно относятся:

- 1) предметы роскоши (шампанское, драгоценности, деликатесы);
- 2) товары, стоимость которых ощутима для семейного бюджета (мебель, телевизор);
- 3) легко заменяемые товары (отдельные виды мяса, фруктов).

Товары с неэластичным спросом включают:

- 1) предметы первой необходимости (лекарства, обувь, электроэнергия);

2) товары, стоимость которых незначительна для семейного бюджета (карандаш, зубная щетка);

3) труднозаменяемые товары (электрические лампочки, бензин, билет на интересный концерт).

Среди основных факторов, определяющих эластичность спроса по цене, можно выделить следующие:

1) наличие и доступность товаров-заменителей на рынке (чем больше заменителей имеет товар, тем спрос более эластичен);

2) временной фактор (чем больше времени имеет потребитель, чтобы отреагировать на изменение цены, тем спрос более эластичен);

3) доля расходов на товар в потребительском бюджете (чем выше уровень расходов на товар в доходе потребителя, тем спрос будет более эластичен);

4) степень насыщения рынка рассматриваемым товаром (чем больше насыщенность рынка данным товаром, тем спрос более эластичен);

5) разнообразие возможностей использования данного товара (чем больше различных областей использования имеет товар, тем более эластичен спрос на него);

6) важность товара для потребителя (если товар является необходимым в повседневной жизни (зубная паста, мыло, услуги парикмахера), то спрос на него будет неэластичным. Товары, которые не столь важны для потребителя и приобретение которых может быть отложено, характеризуется большей эластичностью.

6. Связь между эластичностью спроса, изменением цены и общей выручки продавца

Эластичность спроса имеет большое значение для ценовой политики фирм.

Представим формулу эластичности:

$$E_{Px}^{Dx} = \frac{\Delta Qd}{\Delta P} \times \frac{P}{Qd}$$

где $\frac{\Delta Q}{\Delta P}$ – наклон линии спроса. Если он постоянен, то эластичность спроса зависит от соотношения P/Q (цены и объема продукции).

При движении вниз по линии спроса цена уменьшается, а величина спроса растет, т.е. *эластичность спроса* уменьшается.

Существует определенная связь между эластичностью спроса, изменением цены товара и выручки продавца:

1) при эластичном спросе снижение цены увеличивает выручку фирмы; повышение цены уменьшает выручку, т.е. фирме выгодно снижать цену;

2) при неэластичном спросе снижение цены уменьшает выручку фирмы, повышение цены увеличивает выручку, т.е. фирме выгодно повышать цену;

3) при спросе с единичной эластичностью общая выручка достигает максимального значения. Изменение цены не приводит к изменению общей выручки.

Итак, при *эластичном спросе* фирме выгодно снижать цены, но невыгодно повышать. При *неэластичном спросе* – наоборот: выгодно повышать цены и невыгодно их снижать.

3. Перекрестная эластичность спроса. Эластичность спроса по доходу

Перекрестная эластичность спроса по цене характеризует относительное изменение объема спроса на один товар при изменении цены другого.

Коэффициентом перекрестной эластичности спроса по цене называют отношение относительного изменения спроса на один товар к относительному изменению цены другого товара.

$$E_{P_Y}^{D_X} = \frac{\text{процентное изменение объема спроса товара X}}{\text{процентное изменение цены товара Y}} \quad \text{или} \quad E_{P_X}^{D_X} = \frac{\Delta Qd}{\Delta P} \times \frac{P}{Qd}$$

Коэффициент перекрестной эластичности может быть положительным, отрицательным и нулевым.

Если $E_{P_Y}^{D_X} > 0$, то товары X и Y называют *взаимозаменяемыми*, повышение цены товара Y ведет к увеличению спроса на товар X (например, различные виды топлива).

Если $E_{P_Y}^{D_X} < 0$, то товары X и Y называют *взаимодополняющими*, повышение цены товара Y ведет к падению спроса на товар X (например, автомашины и бензин).

Если $E_{P_Y}^{D_X} = 0$, то такие товары называют *независимыми*, повышение цены одного товара не влияет на объем спроса на другой (например, хлеб и цемент).

Эластичность спроса по доходу характеризует относительное изменение спроса на какой-либо товар в результате изменения дохода потребителя.

Коэффициентом эластичности спроса по доходу называют отношение относительного изменения объема спроса на товар к относительному изменению дохода потребителя:

$$E_I^{Qd} = \frac{\text{процентное изменение объема спроса товара X}}{\text{процентное изменение дохода}} \quad \text{или} \quad E_I^{Qd} = \frac{\Delta Qd}{\Delta I} \times \frac{I}{Qd}$$

где I – доход покупателя

Если $E_I^{Qd} < 0$, товар является *низкокачественным*, увеличение дохода сопровождается падением спроса на этот товар.

Если $E_I^{Qd} > 0$, товар называется *нормальным*, с ростом дохода увеличивается и спрос на этот товар.

Среди нормальных товаров можно выделить три группы.

1. *Товары первой необходимости*, спрос на которые растет медленнее роста доходов ($0 < E_I^{Qd} < 1$)

2. *Предметы роскоши*, спрос на которые опережает рост доходов ($E_I^{Qd} > 1$)

3. Товары, спрос на которые растет в меру роста доходов ($E_I^{Qd} = 1$), называют товарами *«второй необходимости»*.

4. Ценовая эластичность предложения. Коэффициент ценовой эластичности предложения. Типы ценовой эластичности предложения

Под ценовой эластичностью предложения понимают степень чувствительности предложения на изменение цены товара.

Ценовая эластичность предложения измеряется с помощью коэффициента эластичности. Его определяют по следующей формуле:

$$E_P^S = \frac{\text{процентное изменение объёма предложения товара } X}{\text{процентное изменение цены товара } X}$$

или

$$E_P^{Qs} = \frac{\Delta Qs}{\Delta P} \times \frac{P}{Qs}$$

Предложение называют неэластичным, если $E_P^S < 1$, т.е. когда процентное изменение цены больше, чем процентное изменение объема предложения.

Предложение считают эластичным, если $E_P^S > 1$, когда процентное изменение цены меньше, чем процентное изменение объема предложения.

Предложение с единичной эластичностью означает, что процентное изменение цены равно процентному изменению объема предложения.

Предложение считается совершенно неэластичным, если $E_P^S = 0$, т.е. любое изменение цены товара не приводит к изменению объема предложения.

Предложение является совершенно эластичным, если $E_P^S = \infty$, т.е. при любом изменении объема предложения цена товара не изменяется.

Эластичность предложения по цене определяется рядом факторов, наиболее главные:

1. Эластичность предложениям тем выше, чем больше возможности длительного хранения товара и чем ниже издержки его хранения.

2. Предложение товара будет эластично, если технология производства позволяет производителю быстро увеличить объемы выпуска в случае роста рыночной цены на его продукцию или столь же быстро переориентироваться на производство какой-либо другой продукции в случае ухудшения рыночной конъюнктуры и снижения цены товара.

3. Степень эластичности предложения зависит от фактора времени: чем больше у производителя времени «приспособиться» к новым рыночным условиям, связанным с изменениями цены, тем эластичнее предложение.

См. Приложение 5

Лекция 6. Основы поведения субъектов современной рыночной экономики

1. Рациональное поведение потребителя. Законы потребления. Правило максимизации полезности.

2. Производственные периоды. Постоянные и переменные ресурсы. Производственная функция в краткосрочном и долгосрочном периоде.

1. Рациональное поведение потребителя. Законы потребления. Правило максимизации полезности

Рациональное поведение потребителя заключается в стремлении получить максимальную полезность из потребления данного товара с учетом ограничений.

Чаще всего учитываются два ограничения:

1. Величина дохода покупателя.
2. Цены на товары и услуги.

Потребительское поведение – это процесс формирования спроса потребителей на разнообразные товары и услуги с учетом их дохода и личных предпочтений.

Благо (товар или услуга) имеет свойство полезности.

Полезность – способность блага удовлетворять какие-либо потребности человека или общества.

Существуют две основные теории потребительского поведения: количественная теория полезности (кардинализм) и ординалистская теория полезности (ординализм).

Кардинализм рассматривает возможность количественного соизмерения полезности различных благ и существования функции полезности.

Ординализм предполагает возможность ранжирования (расположения благ по степени убывания или возрастания) полезностей человека – от лучшей к худшей и отказ от количественного соизмерения полезности благ.

Рассмотрим количественную теорию полезности.

Потребитель появляется на рынке с целью приобрести товары, необходимые для удовлетворения его многочисленных потребностей. На рынке потребитель сталкивается с бесчисленным количеством товаров и услуг, из которых он должен сформировать свою "потребительскую корзину", т.е. набор товаров, который обладает для него определенной полезностью.

Потребительская корзина – это совокупность товаров и услуг, выбранных покупателем и обладающая для потребителя определенным качеством.

Записывается потребительская корзина как:

$$Q = f(Q_1, Q_2, \dots, Q_n),$$

где Q – количество товара; n – число товаров в экономике.

В экономической теории различают общую (совокупную) и предельную полезность.

Общая полезность TU

Общая полезность есть совокупное удовлетворение, получаемое в результате потребления данного количества товара или услуг за данное время.

С ростом количества блага, которым располагает потребитель, растет общая полезность, но при этом темп увеличения общей полезности замедляется (рисунок 6.1). Так, например, полезность первой съеденной булочки больше, чем полезность пятой съеденной булочки за 1 час.

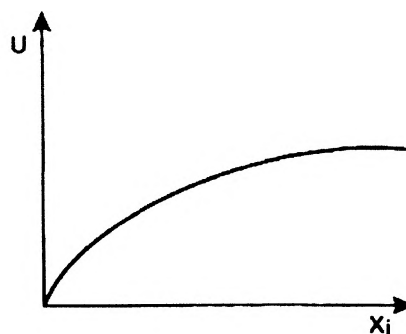


Рисунок 6.1 – Общая полезность

По горизонтали откладываем количество блага, по вертикали – общую полезность блага. Точка, где общая полезность максимальная, называется «пик насыщения потребности».

График общей полезности показывает, что если сначала общая полезность блага растет, то после точки *max* она убывает.

Изменение общей полезности отражается в показателе предельной полезности.

Предельная полезность MU – это дополнительная полезность, получаемая от потребления одной дополнительной единицы данного блага за единицу времени.

Кривая предельной полезности показывает, что полезность потребляемых благ постепенно убывает, поскольку растет степень удовлетворения потребителей.

Предельная полезность каждой следующей единицы блага, получаемой в данный момент, меньше полезности предыдущей единицы. **Это первый закон Госсена, или закон убывающей предельной полезности.**

Если каждая последующая единица блага обладает все меньшей и меньшей предельной полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы блага лишь при условии снижения их цены.

Максимизация полезности

Потребительский выбор – это выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов.

Максимизация полезности заключается в том, что потребитель с определенными ограничениями (доход, цены) выбирает такой набор благ и услуг, который полно удовлетворяет имеющиеся потребности, т.е. не существует потребности, удовлетворяющей больше или меньше, чем другие.

Таким образом, правило потребительского поведения состоит в том, чтобы каждая последующая единица денежных затрат на приобретение товара приносила одинаковую предельную полезность. **Это правило максимизации полезности, или второй закон Госсена.**

Условия максимизации полезности.

В результате максимизации полезности потребитель:

во-первых, полностью расходует свой доход на приобретение товаров;

во-вторых, так организовывает свои покупки, чтобы получить одинаковое удовлетворение от денежных средств, направленных на приобретение каждого товара.

Потребитель стремится так распределить свой доход, чтобы все потребности были удовлетворены одинаково

MU_x/P_x – взвешенная предельная полезность.

Правило максимизации полезности записывается следующим образом:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \frac{MU_z}{P_z} = \dots = \lambda.$$

2. Производственные периоды. Постоянные и переменные ресурсы. Производственная функция в краткосрочном и долгосрочном периоде

Все ресурсы, используемые фирмой в процессе производства, делятся на постоянные и переменные.

Ресурсы, количество которых не зависит от объема выпуска и является неизменным в течение рассматриваемого периода, называются **постоянными**. Пример: производственные площади, особые знания высококвалифицированного персонала, технологии и ноу-хау.

Ресурсы, количество которых напрямую зависит от объема выпуска, называются **переменными**. Пример: электроэнергия, большинство видов сырья и материалов, транспортные услуги, труд рабочих и инженерно-технического персонала.

Период, в течение которого фирма в состоянии изменить лишь часть ресурсов (переменные), а другая часть остается неизменными (постоянные), называется **краткосрочным периодом**.

Период, в течение которого фирма может изменить количество всех используемых ею ресурсов, называется **долгосрочным**.

Производственная функция – технологическая зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции

$Q = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ Q – количество произведенной продукции, X – используемые факторы.

В микроэкономике используется большое количество самых разнообразных функций производства, но чаще всего – двухфакторные функции вида:

$Q = f(x_1, x_2)$, где Q – объем продукции, X_1 и X_2 – ресурсы.

Например, зависимость объема выпуска продукта от важнейших факторов – затрат труда (L) и капитала (K) – имеет вид: $Q = f(L, K)$.

Краткосрочная функция производства показывает максимальный объем выпуска, который фирма может произвести, изменяя количество и комбинацию переменных ресурсов, при данном количестве постоянных ресурсов.

Для упрощения нашего анализа предположим, что фирма использует всего два ресурса:

- переменный ресурс – труд (L);
- постоянный ресурс – капитал (K).

А также введем новые понятия: совокупный, средний и предельный продукты.

Совокупный продукт (ТР) – общий объем произведенной фирмой товаров и услуг за единицу времени.

Средний продукт (АР) – доля совокупного продукта за единицу используемого ресурса.

Предельный продукт (МР) – величина прироста совокупного продукта, при изменении используемого ресурса на единицу.

или $MP_x =$

Изменение производственной функции объясняется действием закона убывающей отдачи – начиная с некоторого момента времени, дополнительное использование переменного ресурса при неизменном количестве постоянного ресурса ведет к сокращению предельной отдачи, или предельного продукта.

Данный закон действует только в краткосрочном периоде и характерен практически для всех экономических процессов.

На первом этапе (при L от 0 до 4) происходит повышение отдачи переменного ресурса (т.е. средний продукт AP_L растет), предельный продукт труда MP_L также увеличивается и достигает своего максимального значения. Затем предельный продукт перестает расти ($MP_L = \max$, при $L=3$) и достигает точки своего максимума (иногда ее называют точкой убывания предельного продукта). При этом средний продукт AP_L продолжает расти до своего максимального значения (в нашем примере $AP_L = \max$ при $L=4$).

На втором этапе (при L от 4 до 7) наблюдается уменьшение отдачи переменного ресурса (т.е. средний продукт AP_L убывает), предельный продукт MP_L также продолжает сокращаться и достигает нуля ($MP = 0$ при $L=7$). При этом объем совокупного продукта ТР становится максимально возможным, и его дальнейшее увеличение за счет прироста только переменных ресурсов уже неосуществимо.

На третьем этапе ($L > 7$) предельный продукт приобретает отрицательное значение ($MP < 0$), а совокупный продукт TP начинает сокращаться.

Графическое изображение производственной функции

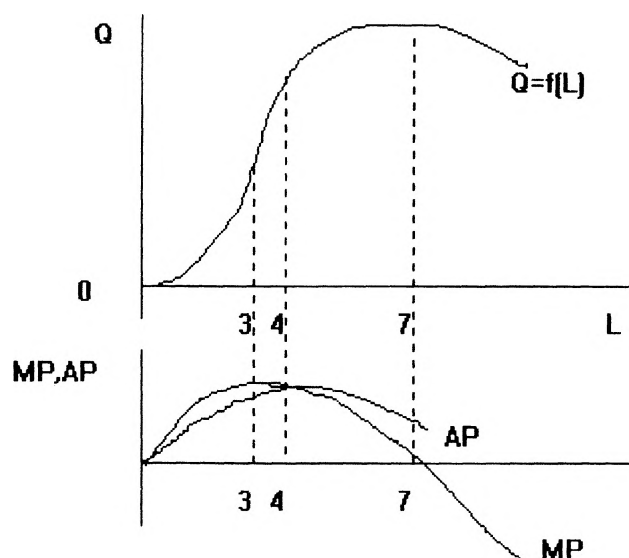


Рисунок 6.2 – Взаимосвязь между общим, средним и предельным продуктами

Соотношение между TP , AP , MP

1. Кривая среднего продукта растет, пока значения $MP > AP$, падает, когда $MP < AP$.
2. Средний продукт достигает своего максимума при условии равенства среднего и предельного продуктов $AP = MP$.
3. Общий продукт возрастает до тех пор, пока предельный продукт является положительной величиной, $TP = \max, MP = 0$

В краткосрочном периоде преодоление ограниченности роста выпуска не решается. Это возможно только в долгосрочном периоде, когда есть возможность изменять количество всех используемых ресурсов. При этом перед производителем ставятся две задачи:

1. Нахождение оптимальной комбинации ресурсов – при которой достигается наибольшая эффективность;
2. Определение оптимального объема выпуска, т.е. тот, при котором достигается максимальный выпуск.

Один объем выпуска можно произвести, используя разные комбинации ресурсов.

Представим это в виде графика

Графическое представление производственной функции в долгосрочном периоде – **ИЗОКВАНТА** – линия, показывающая все возможные комбинации ресурсов, которые обеспечивают постоянный объем выпуска продукта (кривая равного продукта).

Совокупность изоквант – **карта изоквант** – набор изоквант, показывающий различные сочетания переменных факторов для соответствующего объема выпуска.

Свойства изоквант

1. Через каждую точку плоскости ресурсов проходит единственная изокванта.
2. Все изокванты имеют отрицательный наклон, т.к. ресурсы являются взаимозаменяемыми, и увеличение одного из них может сопровождаться уменьшением другого.
3. Изокванта, соответствующая большему объему продукта, располагается правее и выше изокванты с меньшим объемом продукции.
4. Изокванты выпуклы в направлении начала координат.

Предельная норма технологического замещения (MRTS) – возможность замены одного фактора другим, не вызывая изменения объема выпуска.

$$MRTS = -\frac{\Delta K}{\Delta L} \text{ – наклон изокванты в любой точке.}$$

$$MRTS \text{ зависит от } MP_L \text{ и } MP_K. \quad MRTS = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K}.$$

Лекция 7. Издержки и доходы фирмы

1. Понятие и классификация издержек фирмы.
2. Издержки производства в коротком периоде.
3. Издержки производства в длительном периоде.
4. Минимизация издержек фирмы. Изокоста. Равновесие производителя.
5. Доходы и прибыль фирмы.

1. Понятие и классификация издержек фирмы

Издержки фирмы – это затраты (потери) на осуществление хозяйственной деятельности (организация производства и приобретение ресурсов, потери дохода от упущенных возможностей и т.д.).

Издержки производства – это затраты на приобретение ресурсов для осуществления производства товаров (оплата приобретенных факторов производства).

Различают бухгалтерские и экономические издержки.

Бухгалтерские издержки – это стоимость используемых фирмой ресурсов в фактических ценах их приобретения.

Экономические (альтернативные) издержки – это стоимость других благ (товаров и услуг), которые можно было бы получить при наиболее выгодном из возможных альтернативных направлений использования этих ресурсов.

Альтернативные (экономические) издержки = Явные издержки + Неявные издержки + Нормальная (нулевая) прибыль.

Явные издержки – расходы фирмы на оплату внешних ресурсов, т.е. ресурсов, не находящихся в собственности данной фирмы. Это денежные платежи поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

В число явных издержек входят:

- заработная плата рабочим;
- денежные затраты на покупку и аренду станков, оборудования, зданий, сооружений;
- оплата транспортных расходов;
- коммунальные платежи;
- оплата поставщикам материальных ресурсов;
- оплата услуг банков, страховых компаний;

Явные издержки = бухгалтерские издержки.

Неявные издержки – это стоимость внутренних ресурсов, т.е. ресурсов, которые находятся в собственности данной фирмы.

Примером неявных издержек для предпринимателя может быть зарплата, которую он мог бы получать, работая по найму; арендная плата, которую мог бы получить владелец транспорта

Особым видом экономических издержек является **нормальная (нулевая) прибыль**.

Нормальная прибыль – минимальный доход фирмы, который удерживает её в данном бизнесе. Она возникает, когда, общая выручка предприятия равна экономическим затратам. Включается в неявные издержки как плата за предпринимательский талант.

2. Издержки производства в коротком периоде

Издержки производства зависят от объема выпуска:

Общие затраты (ТС) – это затраты на производство всего объема продукции.

Зависимость между объемом выпуска и объемом совокупных издержек может быть представлена в виде функции издержек:

$$TC = f(Q)$$

Средние общие издержки (АТС) – затраты на производство единицы продукции.

Средние издержки важны для определения прибыльности фирмы.

Предельные затраты (МС) – прирост общих издержек, вызванный увеличением объема выпуска на единицу продукции (затраты на производство каждой дополнительной единицы продукции).

Предельные затраты необходимы для определения оптимального объема выпуска, т.е. при котором прибыль максимальная.

Формулы:

$$TC = P_L \cdot L + P_K \cdot K \quad ATC = MC = ; \quad MC =$$

В краткосрочном периоде часть ресурсов остается неизменной, а часть меняется для увеличения или сокращения совокупного выпуска.

В соответствии с этим экономические издержки краткосрочного периода подразделяются на **постоянные и переменные издержки**.

Общие постоянные издержки TFC – это издержки, которые не зависят от объема производства продукции.

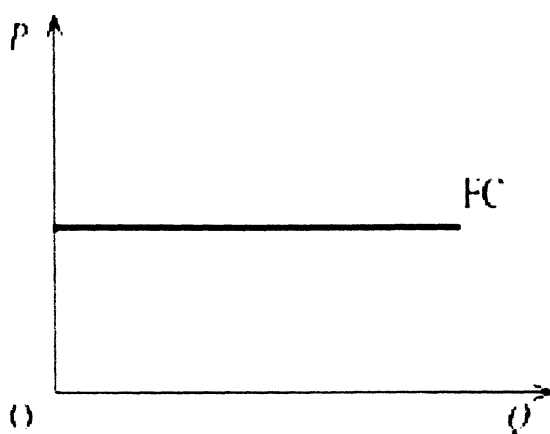


Рисунок 7.1 – Линия общих постоянных затрат

К постоянным издержкам относятся:

- оплата процентов по банковским кредитам;
- амортизационные отчисления;
- выплата процентов по облигациям;
- оклад управляющего персонала;
- арендная плата;
- страховые выплаты;

Общие переменные издержки TVC – это издержки, которые зависят от объема продукции фирмы.

К переменным издержкам относятся:

- заработная плата рабочих;
- транспортные расходы;
- затраты на электроэнергию;
- затраты на сырье и материалы.

При нулевом объеме выпуска (когда фирма еще только приступает к производству или уже прекратила свою деятельность) $TVC = 0$, и, следовательно, общие издержки совпадают с общими постоянными издержками.

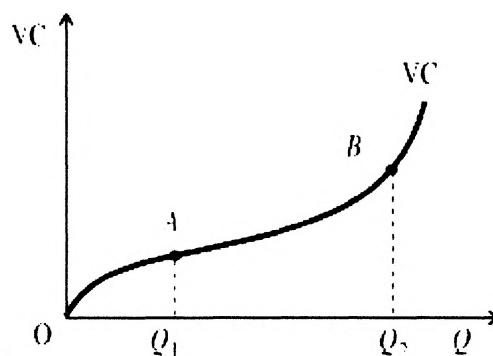


Рисунок 7.2 – Линия общих переменных затрат

Кривая TVC показывает, как изменяются переменные затраты при увеличении Q , и изменение переменного фактора.

Форма TVC определяется действием закона убывающей отдачи.

1. До точки A: увеличивающаяся отдача переменного ресурса: Q возрастает в возрастающей степени, TVC возрастают в убывающей степени, т.е. количество произведенной продукции растет быстрее, чем величина TVC.

2. От точки A до точки B: уменьшающаяся отдача переменного ресурса: при увеличении переменного ресурса Q растет меньше, чем TVC.

3. От точки B: отрицательная отдача переменного ресурса: снижение Q сопровождается увеличением TVC.

Вывод: $TC = TFC + TVC$.

Линия TC также определяется действием закона убывающей отдачи. Расстояние между TC и TVC равно величине TFC, т.к. $TFC = TC - TVC$ (по формуле). Линии общих издержек и общих постоянных издержек изображаются параллельно друг другу.

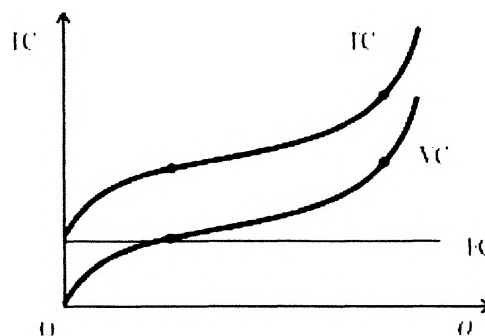


Рисунок 7.3 – Линии общих затрат

СРЕДНИЕ ИЗДЕРЖКИ

Средние общие издержки – это затраты фирмы на производство одной единицы продукции.

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

Средние постоянные издержки – величина постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции.

Поскольку $TFC = \text{const}$, а $AFC = \frac{TFC}{Q}$, то с ростом объема производства средние постоянные издержки снижаются.

Средние переменные издержки – величина переменных издержек, приходящихся на единицу продукции.

$$ATC = AFC + AVC$$

Графическое изображение издержек

Форма кривых издержек зависит от действия закона убывающей отдачи. Кривые краткосрочных издержек являются зеркальным отражением кривых среднего и предельного продукта.

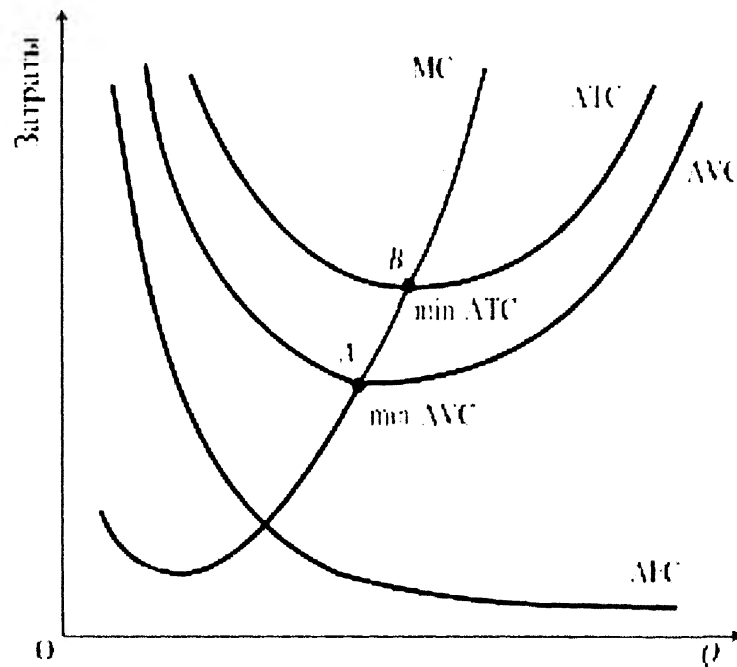


Рисунок 7.4 – Взаимосвязь между средними и предельными издержками

- если $MC > ATC$, кривая ATC возрастает;
- если $MC < ATC$, кривая ATC убывает;
- если $MC = ATC$, то кривая ATC находится в точке минимума;
- если $MC > AVC$, кривая AVC возрастает;
- если $MC < AVC$, кривая AVC убывает;
- если $MC = AVC$, то кривая AVC находится в точке минимума.

Минимальное значение ATC определяет самый эффективный и производительный объем производства в краткосрочном периоде.

3. Издержки производства в длительном периоде

В долгосрочном периоде все ресурсы фирмы являются переменными. Фирма может нанять новое оборудование, арендовать новые цеха, изменить состав управленческого персонала, использовать новую технологию производства.

Отсутствие в долгосрочном периоде постоянных ресурсов ведет к тому, что исчезает разница между постоянными и переменными издержками. Все издержки являются переменными. Анализ долгосрочной деятельности фирмы проводится через рассмотрение динамики **долгосрочных средних издержек (LATC)**. А основной целью фирмы в области издержек можно считать организацию производства "нужного масштаба", обеспечивающего заданный объем продукции с **минимальными средними издержками**.

Долгосрочные средние издержки

Для построения долгосрочных средних издержек предположим, что фирма может организовать производство трех размеров: малое, среднее и большое, каждому из которых соответствует своя кривая краткосрочных средних издержек (соответственно $SATC_1$, $SATC_2$, $SATC_3$), как это изображено на рис. 3.1.

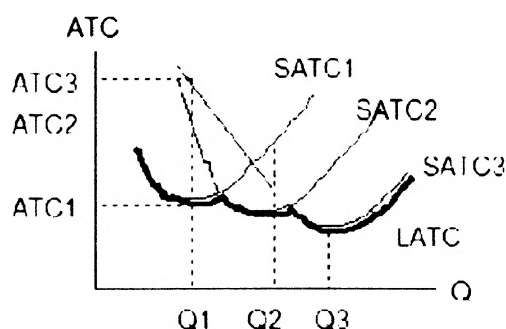


Рисунок 7.5 – Кривая долгосрочных средних издержек

Выбор будет зависеть от **оценки рыночного спроса** на продукцию фирмы и от того, какие мощности необходимы для его обеспечения.

Если рыночный спрос будет небольшим и соответствует Q_1 , то фирма предпочтет создание малого производства, поскольку ее средние издержки в этом случае будут значительно ниже, чем на более крупных предприятиях. Как видно на рис. 6.5, $ATC_1(Q_1) < ATC_2(Q_1)$, и соответственно $ATC_1(Q_1) < ATC_3(Q_1)$.

Если спрос ожидается равным Q_2 , то наиболее предпочтительным будет проект 2 (среднее предприятие), обеспечивающий более низкие издержки, или $ATC_2(Q_2) < ATC_1(Q_2)$ и $ATC_2(Q_2) < ATC_3(Q_2)$.

Аналогичным образом, при оценке спроса в Q_3 , фирма выберет предприятие крупных размеров.

Объединение участков трех кривых краткосрочных издержек, обеспечивающих оптимальные размеры производства для каждого объема выпуска, показывает нам кривую долгосрочных средних издержек фирмы. На рис. 6.5 она представлена сплошной линией.

Долгосрочные издержки – показывают минимальные издержки любого объема выпуска, когда все факторы являются переменными.

Форма и характер изменений издержек определяется **эффектами масштаба**.

Долгосрочные средние затраты (LATC) характеризуют затраты в расчете на единицу продукции при условии, что все производственные ресурсы являются переменными.

Эффективный размер предприятия зависит от величины долгосрочных средних издержек и определяют **минимально эффективный выпуск** – это размер производства, при котором достигаются минимальные долгосрочные средние издержки.

4. Минимизация издержек фирмы. Изокоста

Предположим, что предприятие может приобрести ресурсы на сумму C , $P_L P_K$ – соответственно цена единицы труда и цена единицы капитала. Все выделенные средства предприятие тратит полностью на покупку ресурсов, тогда сумма его расходов на труд и капитал равна величине издержек:

$$TC = P_L \cdot L + P_K \cdot K$$

Один и тот же выпуск может быть получен при использовании различных комбинаций факторов (разных технологий). Перед фирмой стоит проблема: определить такую комбинацию факторов производства, которая позволяла бы получить максимальный выпуск при заданном уровне затрат. Для решения этой проблемы используется ИЗОКОСТА.

Изокоста – линия, которая показывает все комбинации ресурсов, имеющие равную стоимость (кривая равных затрат, бюджетное ограничение производителя).

Свойства изокосты:

1. Точка пересечения изокосты с осями координат показывает максимальное возможный расход ресурсов (труда или капитала соответственно).

2. Наклон изокосты определяется отношением цен труда и капитала $\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{P_L}{P_K}$.

3. При увеличении издержек производителя изокоста сдвигается параллельно самой себе от начала координат, при уменьшении – наоборот – к началу координат.

4. При изменении цены труда или капитала – изокоста меняет наклон и поворачивается.

$$K = \frac{TC}{P_K} - \frac{P_L}{P_K} L \text{ – уравнение изокосты.}$$

Определение эффективного способа производства

Экономически эффективным является способ производства, при котором заданный объём производства обеспечивается минимальными издержками (максимизируется объём выпуска при заданном уровне издержек).

Графически – совмещение изокванты и изокосты.

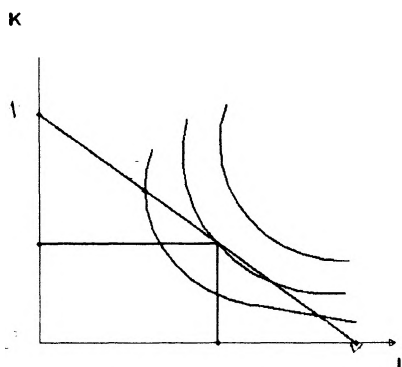


Рисунок 7.6 – Равновесие производителя

Равновесие производителя достигается в том случае, когда изокоста и изокванта имеют одну общую точку, т.е. касаются друг друга.

E – точка на изокванте, которая касается самой низкой изокосты

Условия равновесия производителя:

$$1. MRTS = \frac{P_L}{P_K} \quad 2. \frac{P_L}{P_K} = \frac{MP_L}{MP_K}$$

$$3. \frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K} - \text{принцип наименьших затрат} - \text{одновременно используемые}$$

ресурсы имели одинаковую величину MP на единицу денежных затрат.

5. Доходы и прибыль фирмы

Общая выручка TR – совокупный денежный доход, полученный фирмой от реализации произведенной продукции.

Средняя выручка AR – величина дохода, приходящаяся на единицу реализованной продукции.

Предельная выручка MR – прирост общей выручки от дополнительно реализованной продукции.

Прибыль фирмы – разность между общей выручкой и общими издержками

$$\Pi = TR(q) - TC(q)$$

$$\text{Бухгалтерская прибыль} = TR(q) - \text{БИ}(q)$$

$$\text{Экономическая прибыль} = TR(q) - \text{ЭИ}(q)$$

Лекция 8. Основные макроэкономические показатели

1. Понятие национальной экономики. Система национальных счетов (СНС).
2. Валовой внутренний продукт (ВВП) и способы его измерения.
3. Основные показатели совокупного дохода и продукта. Номинальные и реальные показатели. Индексы цен.

1. Понятие национальной экономики. Система национальных счетов (СНС)

При рассмотрении экономики страны в целом обычно используют понятие **«национальная экономика»**, определить которое можно как совокупность субъектов, объектов хозяйствования и производственных отношений между ними в рамках страны. Термин «национальная экономика» вошел в научный арсенал как синоним понятия «экономика суверенной страны», «экономика республики».

Национальная экономика является сложной системой, которую можно рассматривать на макроуровне как состоящую из множества элементов, соотношение между которыми представляет собой структуру национальной экономики. В зависимости от критериев классификации, выделяют различные виды структур национальной экономики.

Воспроизводственная структура представляет собой деление национальной экономики на группы субъектов, осуществляющих воспроизводство (т.е. повторяющиеся циклы производства, обмена, распределения и потребления): фирмы, домохозяйства, государство в лице своих органов. Между данными группами субъектов происходит кругооборот ресурсов, благ, доходов и расходов в экономике; осуществляется производство благ и воспроизводство ресурсов, необходимых для выпуска новой порции благ.

Отраслевая структура экономики представляет собой соотношение различных отраслей в системе национального хозяйства, что характеризует общественное разделение труда. Отрасль можно определить как группу фирм – производителей товаров, являющихся близкими заменителями.

Территориальная (региональная) структура экономики представляет собой деление страны на экономические районы, или регионы (границы которых могут совпадать или не совпадать с границами соответствующих административных районов), каждый из которых имеет специфику в аспекте обеспеченности различными видами ресурсов и в плане специализации производства.

Важнейшими условиями существования национальной экономики являются:

- суверенитет нации и государства;
- территориальная целостность;
- единство экономического пространства и социальной среды;
- наличие единой денежной единицы и целостной финансовой системы;
- общность характера хозяйственных институтов;
- развитость внутреннего рынка и т.д.

Для измерения результатов функционирования национальной экономики используется система макроэкономических показателей, называемая системой национальных счетов (СНС).

Система национальных счетов (СНС) представляет собой совокупность статистических макроэкономических показателей, которые характеризуют величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода. СНС содержит 3 основных показателя совокупного выпуска (продукта):

- валовой внутренний продукт (ВВП);
- валовой национальный продукт (ВНП);
- чистый национальный (внутренний) продукт (ЧНП или ЧВП).

Система национальных счетов (СНС) содержит 3 показателя совокупного дохода:

- национальный доход (НД);
- личный доход (ЛД);
- личный располагаемый доход (ЛРД).

До начала 80-х гг. основным показателем выпуска был внутренний национальный продукт (ВНП). Однако в современных условиях в связи с развитием международных отношений возникли определённые сложности при определении ВНП. Поэтому основным показателем является внутренний валовой продукт (ВВП).

2. Валовой внутренний продукт (ВВП) и способы его измерения

Валовой внутренний продукт (ВВП) – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых в экономике данной страны в пределах её территории в течение одного года независимо от национальной принадлежности производителя.

Исходя из определения, можно сделать ряд выводов:

1) ВВП – это агрегированный показатель, который включает только официальные рыночные сделки, т.е. прошедшие через процесс купли-продажи и зарегистрированные;

2) в ВВП включается только то, что является товаром либо услугой, т.е. платежи, которые совершаются не в обмен на товары и услуги, в ВВП не включаются;

3) рыночная стоимость предполагает измерение объёма производства в денежном выражении;

4) ВВП включает только стоимость конечной продукции.

Конечная продукция – продукция, которая идёт в конечное потребление и не предназначена для дальнейшей переработки или перепродажи. **Промежуточная продукция** – продукция, предназначенная для дальнейшей переработки.

5) ВВП рассчитывается по территориальному признаку: не имеет значения, кто произвёл товары и услуги либо совершил сделку (резидент либо нерезидент) – главное, чтобы это произошло на территории данной страны.

Таким образом, в ВВП не включаются:

1. Сделки с поддержанными товарами (т.к. их стоимость уже была включена в ВВП в момент их первоначальной покупки).

2. Стоимость товаров и услуг, проведённых в теневой экономике.

3. Трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия; субсидии и дотации – для предприятий).

4. Сделки с ценными бумагами.

5. Стоимость товаров и услуг, произведённых для собственного потребления.

Валовой национальный продукт (ВНП) – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых национальной экономикой в течение одного года независимо от места расположения.

Таким образом, ВНП рассчитывается по национальному признаку: не имеет значения, где произведены товары и услуги либо совершена сделка (в данной стране либо за её пределами) – главное, чтобы это было осуществлено резидентом данной страны.

Математически разница между ВВП и ВНП определяется чистыми факторными доходами (ЧФД):

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{ЧФД}$$

Чистые факторные доходы – это разница между доходами, полученными за рубежом резидентами данной страны, и доходами, полученными нерезидентами в данной стране.

Существуют 3 способа измерения ВВП:

- по расходам;
- по доходам;
- по добавленной стоимости.

Расчёт ВВП по расходам (метод конечного использования)

Расчёт ВВП по расходам представляет собой сумму расходов всех макроэкономических субъектов (государство, домохозяйство, фирмы, иностранный сектор):

$$\text{ВВП}_{\text{расх}} = C + I + G + X_n,$$

где C – потребительские расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг для конечного потребления; составляют примерно от 2/3 до 3/4 совокупных расходов и включают в себя:

- расходы на текущее потребление (т.е. покупка товаров, срок службы которых составляет менее одного года);
- расходы на товары длительного пользования (т.е. покупка товаров, срок службы которых составляет более одного года, за исключением покупки жилья);
- расходы на всевозможные услуги;

I – инвестиционные расходы фирм на покупку инвестиционных товаров. Включают в себя:

- инвестиции в основной капитал;
- инвестиции в жилищное строительство;
- инвестиции в запасы (запасы сырья, материалов, готовой продукции, незавершённое строительство);
- амортизацию – восстановление стоимости потреблённого капитала.

G – государственные закупки товаров и услуг (расходы государственного сектора). Включают в себя:

- государственное потребление (расходы на содержание государственных учреждений и организаций, а также зарплаты работников государственного сектора);
- государственные инвестиции

X_n – чистый экспорт: $X_n = E_x - I_m$, где E_x – экспорт; I_m – импорт.

Чистый экспорт – сальдо торгового баланса (разница между экспортом и импортом).

Расчёт ВВП по доходам (распределительный метод)

В случае расчёта ВВП по доходам ВВП рассматривается как сумма доходов собственников экономических ресурсов:

$$\text{ВВП}_{\text{дох}} = W + i + R + P_r + A + \text{ЧКН},$$

где W – зарплата (доход от фактора «труд»): оплата труда и все остальные формы вознаграждения за труд (основная заработная плата, премии, командировочные, сверхурочные, ночные, праздничные);

i – процентные платежи (доход от фактора «капитал»): доход от собственности и всевозможные процентные платежи;

R – рента (доход от фактора «земля»): арендная плата за земельные участки, а также жилые и нежилые помещения, находящиеся на них;

P_r – прибыль (доход от фактора «предпринимательство»):

$$P_r = TR - TC,$$

где TR – общий доход;

TC – общие издержки.

Выделяют 2 вида прибыли:

- прибыль малых предприятий;
- прибыль крупных предприятий.

Прибыль крупных предприятий разбивается на 3 части:

- налог на прибыль (уплачивается государству);
- дивиденды (% по акциям, уплачиваются акционерам);
- нераспределённая прибыль (прибыль, которая остаётся после выплаты дивидендов и налогов на прибыль, прибыль прошлого периода). Чаще всего она направляется на инвестирование.

A – амортизация; ЧКН – чистые косвенные налоги: $\text{ЧКН} = \text{КН} - \text{субсидии}$

КН (косвенные налоги) – включаются в цену товара и уплачиваются потребителями. К ним относят НДС, акцизы, таможенные пошлины и т.д.

Субсидии – трансфертные платежи предприятиям.

В расчет ВВП по доходам не включаются:

1. Жалование государственных служащих.
2. Проценты по государственным облигациям.

Расчёт ВВП по добавленной стоимости (производственный метод)

Суть данного метода состоит в том, что суммируются добавленные стоимости на каждой стадии производства товара.

Добавленная стоимость – разность между стоимостью товара (конечной ценой) и затратами на сырьё и материалы на изготовление данного товара.

3. Основные показатели совокупного дохода и совокупного продукта. Номинальные и реальные показатели. Индексы цен

Кроме ВВП и ВНП существуют следующие показатели:

ЧВП (ЧНП) – чистый внутренний продукт (чистый национальный продукт) – показатель, характеризующий производственный потенциал экономики, т.к. включает в себя только чистые инвестиции (за вычетом амортизации):

$$\text{ЧВП (ЧНП)} = \text{ВВП (ВНП)} - A$$

Национальный доход (НД) – совокупный доход от всех факторов производства; доход, заработанный владельцами факторов производства.

$$\text{НД} = W + i + R + P_r$$

или

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - \text{ЧКН},$$

где W – зарплата (от фактора «труд»);

i – проценты (от фактора «капитал»);

R – рента (от фактора «земля»);

P_r – прибыль (от фактора «предпринимательские способности»).

Личный доход (ЛД) – доход, полученный макроэкономическими агентами:

$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{отчисления на социальное страхование} - \text{налог на прибыль} - \text{нераспределённая прибыль} + \text{трансферты (частные и государственные)} + \text{проценты по государственным облигациям}.$

Располагаемый доход (РД) – доход, который может быть использован на потребление и сбережение:

$\text{РД} = \text{ЛД} - \text{индивидуальные налоги}.$

Существует два вида показателей: номинальные и реальные.

Номинальные показатели всегда рассчитываются в текущих ценах.

Реальные показатели рассчитываются в сопоставимых (базовых) ценах, т.е. в ценах базового периода. В качестве базового года может быть либо предшествующий год, либо определённо установленный.

Таким образом, можно выделить **номинальный ВВП** и **реальный ВВП**.

Номинальный ВВП – ВВП, рассчитанный в ценах текущего года.

Реальный ВВП – ВВП, рассчитанный в сопоставимых ценах, т.е. номинальный ВВП, скорректированный на уровень цен:

$$\text{Уровень цен (дефлятор ВВП)} = \frac{\text{ВВП}_н}{\text{ВВП}_р}$$

В качестве измерителей уровня цен могут выступать:

- индекс потребительских цен (ИПЦ);
- индекс цен производителей (ИЦП);
- дефлятор ВВП.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) рассчитывается на основе стоимости потребительской корзины, которая включает в себя 300–400 наименований товаров, потребляемых типичной семьёй.

Индекс цен производителей (ИЦП) рассчитывается как стоимость корзины товаров производственного назначения, т.е. так называемый «промежуточный продукт».

Дефлятор ВВП рассчитывается на основе стоимости корзины всех конечных товаров и по индексу Пааше:

$$\text{Def} = \frac{\sum P_1 Q_1}{\sum P_0 Q_1}$$

где P_1 – цена товара в текущем году;

P_0 – цена товара в базовом году;

Q_1 – объём товара в текущем году.

Лекция 9. Денежный рынок. Денежно-кредитная система

1. Понятие и функции денег. Типы денежных систем.
2. Спрос и предложение денег. Равновесие на денежном рынке.
3. Денежно-кредитная система и её структура.

1. Понятие и функции денег. Типы денежных систем

Деньги представляют собой финансовый актив, который служит для совершения сделок (для покупки товаров и услуг).

Актив – это то, что обладает ценностью. Активы делятся на реальные и финансовые. *Реальные активы* – это вещественные (материальные) ценности (оборудование, здания, мебель, бытовая техника и т.п.). *Финансовые активы* – это ценные бумаги.

Деньги – это финансовый актив, но они отличаются от других видов финансовых активов тем, что только деньги могут обслуживать сделки и являются платежным средством обращения.

Сущность денег лучше всего проявляется через выполняемые ими функции. Деньги выполняют функции:

1) **средства обращения**: Данная функция заключается в том, что деньги выступают посредником при совершении сделок, т.е. обслуживают товарообменные операции (за деньги продаются и покупаются товары и услуги);

2) **меры стоимости**: заключается в том, что деньги являются измерителем ценности товаров и услуг. Пока деньги не стали выполнять эту функцию, стоимость одного товара должна была выражаться в определенном количестве какого-либо другого товара;

3) **средства платежа:** проявляется в использовании их при оплате отложенных платежей (уплате налогов, выплате долгов, получении доходов). Отличие этой функции от функции средства обращения заключается в том, что использование денег в качестве посредника в обмене предполагает одновременное движение товаров и денег, а при выполнении функции средства платежа либо движение товаров и движение денег по времени не совпадают (например, коммерческий кредит, т.е. кредит под товары), либо нет движения товаров, а есть только движение денег (например, банковский кредит);

4) **средства накопления:** деньги представляют собой запас ценности и в любой момент могут быть обменены на товары и услуги (ликвидность денег). Данная функция в полной мере выполняется только в неинфляционной экономике. В условиях инфляции деньги теряют свою ценность, их покупательная способность уменьшается. И функцию запаса ценности (средства накопления) начинает выполнять не национальная валюта, а стабильная валюта другой страны;

5) **мировые деньги:** данная функция присуща только тем деньгам, которые обслуживают международные товарообменные операции, т.е. являются свободно конвертируемыми.

Основными видами денег являются *товарные* и *символические* деньги. *Отличительной чертой товарных денег* является то, что *их ценность как денег и ценность как товаров одинаковы*. Товарные деньги могут появиться и в современных условиях, когда по каким-то причинам обычные деньги не используются или не могут быть использованы. По мере развития обмена роль денег закрепилась за одним товаром – благородными металлами (золотом и серебром).

В разных странах существовали разные денежные системы:

- **монометаллизм** (если в качестве денег использовался только один металл – либо золото, либо серебро);

- **биметаллизм** (если в качестве денег использовались оба металла).

Бумажные и металлические деньги – это *символические* деньги. Их особенность в том, что *их ценность как товаров не совпадает (гораздо ниже) с их ценностью как денег*. Для того, чтобы бумажные и металлические деньги стали законным платежным средством, они должны быть *декретными* деньгами, т.е. узаконенными государством и утвержденными в качестве всеобщего платежного средства.

Бумажные деньги – это *кредитные* деньги. Различают три формы кредитных денег: 1) вексель 2) банкнота 3) чек.

Вексель – это долговое обязательство одного экономического агента (частного лица) выплатить другому экономическому агенту определенную сумму, взятую займы, в определенный срок и с определенным вознаграждением (процентом).

Банкнота (banknote) – это вексель (долговое обязательство) банка. В современных условиях, поскольку правом выпускать в обращение банкноты обладает только Центральный банк, наличные деньги являются долговыми обязательствами Центрального банка.

Чек – это распоряжение владельца банковского вклада выдать определенную сумму с этого вклада ему самому или другому лицу.

3. Спрос и предложение денег. Равновесие на денежном рынке

Исходя из основных двух функций денег (средство обращения и средство накопления), выделяют два вида спроса на деньги:

- 1) **транзакционный** спрос на деньги
- 2) **спекулятивный** спрос на деньги

Трансакционный спрос – спрос на деньги для сделок, т.е. на деньги, которые необходимы для покупки товаров и услуг. Данный вид спроса определяется уравнением Фишера:

$$M \cdot V = P \cdot Q \frac{M}{P} = \frac{Q}{V},$$

где M/P – спрос на деньги;

M – денежная масса;

V – скорость обращения денег;

P – цена;

Q – объем реального производства.

Трансакционный спрос не зависит от процентной ставки, а зависит только от дохода потребителей.

Спекулятивный спрос – спрос на деньги как средство сохранения стоимости. Наличные деньги обладают абсолютной (100%-й) ликвидностью, но нулевой доходностью. При этом существуют другие виды финансовых активов, например, облигации, который приносят доход в виде процента. Поэтому, чем выше ставка процента, тем больше теряет человек, храня наличные деньги и не приобретая приносящие процентный доход облигации. Следовательно, между ставкой процента и спекулятивным спросом на деньги существует обратная зависимость: при повышении процента спекулятивный спрос на деньги для хранения в виде наличности падает.

Общий спрос на деньги есть сумма трансакционного спроса и спекулятивного спроса.

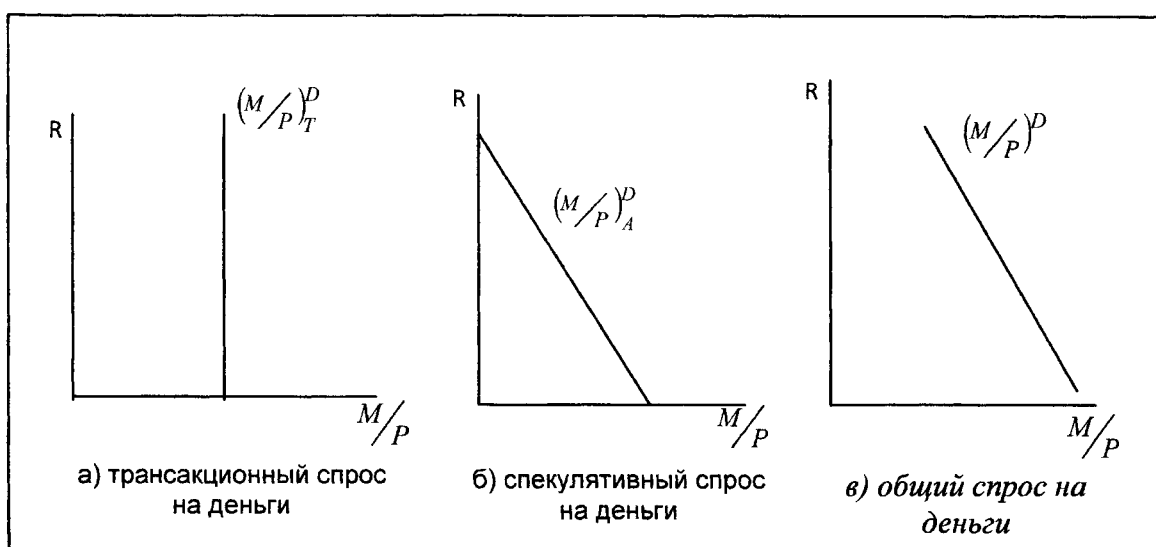


Рисунок 9.1 – Виды спроса на деньги

Предложением денег называется наличие всех денег в экономике, т.е. это денежная масса. Для характеристики и измерения денежной массы применяются различные обобщающие показатели, так называемые *денежные агрегаты*.

Рассмотрим систему денежных агрегатов США:

M_0 = все наличные деньги, находящиеся в обращении;

M_1 = M_0 + чековые вклады (депозиты до востребования) + дорожные чеки;

M_2 = M_1 + сберегательные депозиты + мелкие срочные депозиты;

M_3 = M_2 + крупные срочные депозиты + депозитные сертификаты.

L = M_3 + краткосрочные государственные ценные бумаги, казначейские сберегательные облигации, коммерческие бумаги

Ликвидность денежных агрегатов увеличивается снизу вверх (от L до M_0), а доходность – сверху вниз (от M_0 до L).

Компоненты денежных агрегатов делятся на: 1) наличные и безналичные деньги и 2) деньги и «почти-деньги» («near-money»).

К *наличным деньгам* относятся банкноты и монеты, находящиеся в обращении, т.е. вне банковской системы. Это долговые обязательства Центрального банка. Все остальные компоненты денежных агрегатов (т.е. находящиеся в банковской системе) представляют собой *безналичные деньги*. Это долговые обязательства коммерческих банков.

Деньгами является только денежный агрегат M_1 .

Денежные агрегаты M_2 , M_3 и L – это «почти деньги», поскольку они могут быть превращены в деньги (так как можно: а) либо снять средства со сберегательных или срочных счетов и превратить их в наличность, б) либо перевести средства с этих счетов на текущий счет, в) либо продать государственные ценные бумаги).

Равновесие денежного рынка устанавливается автоматически за счет изменения ставки процента. Денежный рынок очень эффективен и практически всегда находится в равновесии, поскольку на рынке ценных бумаг очень четко действуют дилеры, которые отслеживают изменения процентных ставок и заставляют их перемещаться в одном направлении. Предложение денег контролирует центральный банк, поэтому можно изобразить кривую предложения денег как вертикальную, т.е. не зависящую от ставки процента $(M/P)^S$. Спрос на деньги отрицательно зависит от ставки процента, поэтому он может быть изображен кривой, имеющей отрицательный наклон $(M/P)^D$. Точка пересечения кривой спроса на деньги и предложения денег позволяет получить равновесную ставку процента R и равновесную величину денежной массы (M/P)

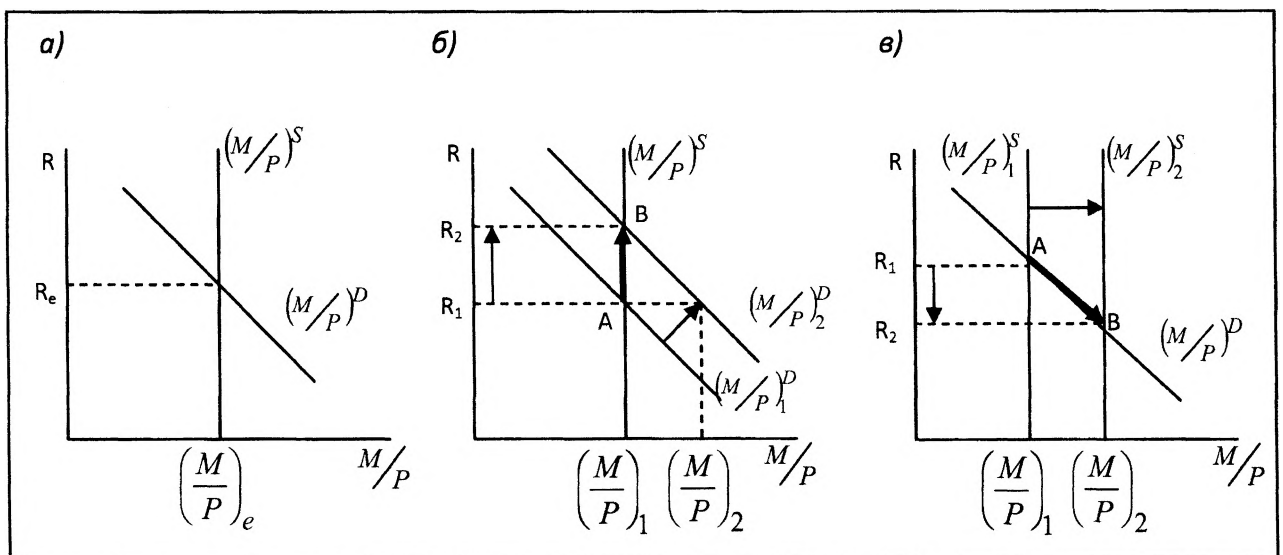


Рисунок 9.2 – Изменение равновесия на денежном рынке

3. Денежно-кредитная система и её структура

Денежно-кредитная система – это совокупность денежно-кредитных отношений, их форм и методов, осуществляемых кредитно-банковскими институтами, которые создают, аккумулируют и предоставляют экономическим субъектам денежные средства в виде кредита на условиях срочности, платности, возвратности и материальной обеспеченности.

Формирование и развитие денежно-кредитной системы связаны в первую очередь с функционированием кредитных отношений, использованием конкретных принципов и форм кредита. Кредит – предоставление в денежной или товарной форме на условиях возвратности кредитодателем заемщику в долг денег или товара. Кредитные отношения строятся с соблюдением следующих принципов кредитных отношений: возвратности, срочности, материальной обеспеченности заемщика, целевой направленности и платности.

В зависимости от срока кредит бывает:

- 1) онкольный – кредит, выдаваемый на небольшой срок и погашаемый по первому требованию кредитора;
- 2) краткосрочный – выдается на срок до 1 года;
- 3) среднесрочный – выдаётся на срок от одного до пяти лет;
- 4) долгосрочный – выдаётся на срок, более пяти лет.

Основные формы кредита:

- 1) банковский – предоставляется коммерческими банками в виде денежных ссуд предприятиям и населению;
- 2) коммерческий – предоставляется хозяйствующими субъектами друг другу. В товарной форме или путем отсрочки платежа;
- 3) государственный – имеет место, когда заемщиком выступает государство, а кредиторами – банки, население, предприятия;
- 4) потребительский – связан с предоставлением ссуд на товары длительного пользования;
- 5) лизинг-кредит – предоставляется в виде долгосрочной аренды машин, оборудования или транспортных средств;
- 6) международный – выдаваемый государствами, международными кредитными финансовыми организациями, а также частными фирмами в процессе международного экономического сотрудничества.

Ядро кредитной инфраструктуры составляет банковская система. Банковская система – совокупность банковских учреждений, функционирующих на территории страны во взаимосвязи между собой. Банковская система имеет два уровня. Первый уровень представлен центральным (эмиссионным) банком, второй – коммерческими (депозитными) и специализированными (инвестиционными, сберегательными, ипотечными, внешнеторговыми и др.) банками.

Важнейшим звеном банковской системы является центральный банк (ЦБ).

Основными задачами ЦБ являются: обеспечение стабильности денежного обращения; осуществление государственной политики в области кредита, денежного обращения, расчетов и валютных отношений.

Функции Центрального банка:

- 1) эмиссия банкнот;
- 2) хранение государственных золото-валютных резервов;
- 3) денежно-кредитное регулирование экономики;
- 4) кредитование коммерческих банков;
- 5) проведение расчётов и переводных операций;
- 6) контроль за деятельностью кредитных учреждений.

ЛЕКЦИЯ 10. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования

1. Понятие финансов и их функции. Структура финансовой системы.
2. Государственный бюджет и его функции. Расходы и доходы бюджета.
3. Налогообложение: сущность и принципы.

1. Понятие финансов и их функции. Структура финансовой системы

Финансы – система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств или финансовых ресурсов через особые фонды и учреждения. Название категории «финансы» происходит от латинского слова «financia», что означает «доход, платеж». Сущность финансов раскрывается посредством выполняемых ими функций.

Выделяют следующие функции финансов:

- аккумулирующую – способствующую формированию фондов денежных средств государства и других хозяйствующих субъектов;
- регулируемую – стимулирующую деятельность субъектов финансовых отношений в соответствии с макроэкономическими целями;
- распределительную – посредством которой осуществляется распределение и перераспределение денежных средств между субъектами финансовых отношений;
- контрольную – позволяющую контролировать поступление и использование денежных средств и оценивать эффективность этих процессов.

Финансовая система охватывает многочисленные институты государственных и частных финансов, действующих в тесном взаимодействии с кредитными институтами различного назначения. Охватывая всю совокупность экономических отношений, складывающихся между экономическими субъектами в процессе образования, распределения и использования финансовых ресурсов, она создает материальную основу для функционирования государства.

Современные финансовые системы имеют три уровня.

Первый – это финансы государства или централизованные финансы, занимающие определяющее место в финансовой системе любого государства и используемые для регулирования национальной экономики.

Второй уровень финансовой системы – финансы фирм и предприятий различных форм собственности, которые являются главным источником формирования финансовых ресурсов государства. Это совокупность денежных отношений, связанных с формированием и распределением денежных доходов и накоплений субъектов хозяйствования и их использованием на различные цели.

И, наконец, третий уровень – финансы домашних хозяйств, которые формируются за счет доходов, получаемых физическими лицами, ведущими совместное хозяйство. Это денежные отношения, возникающие в процессе образования, распределения и использования денежных средств между гражданами и другими субъектами экономики – банками, хозяйствующими субъектами, другими гражданами.

2. Государственный бюджет и его функции. Расходы и доходы бюджета

Государственный бюджет – это баланс доходов и расходов государства за определенный период времени (обычно год), представляющий собой основной финансовый план страны, который после его принятия законодательным органом власти (парламентом, государственной думой, конгрессом и т.п.) приобретает силу закона и обязателен для исполнения.

Функции государственного бюджета в экономике многогранны, остановимся на важнейших из них.

1. **Распределительная (регулирующая) функция** бюджета проявляется через формирование и использование бюджетных средств по уровням государственной и территориальной власти и управления.

2. **Функция стимулирования** научно-технического процесса означает прямое бюджетное финансирование научных исследований, которые зачастую не могут осуществляться без прямой государственной поддержки.

3. **Социальная функция** бюджета состоит в мобилизации средств и их использовании на реализацию социальных программ (здравоохранение, образование, социальная защита).

4. **Контрольная функция** государственного бюджета предполагает обязательность контроля со стороны государства за поступлением и расходованием бюджетных средств.

При выполнении своих функций государство несет многочисленные расходы, включаемые в бюджет. С макроэкономической точки зрения все государственные расходы делятся на:

- государственные закупки товаров и услуг (их стоимость включается в ВВП);
- трансферты (их стоимость не включается в ВВП);
- выплаты процентов по государственным облигациям (обслуживание государственного долга)

Основными источниками доходов государства являются:

- налоги (включая взносы на социальное страхование);
- прибыль государственных предприятий;
- сеньораж (доход от эмиссии денег);
- доходы от приватизации.

Разница между доходами и расходами государства составляет сальдо (состояние) государственного бюджета. Государственный бюджет может находиться в трех различных состояниях:

1) когда доходы бюджета превышают расходы ($T > G$), *сальдо бюджета положительное*, что соответствует *излишку (или профициту)* государственного бюджета;

2) когда доходы равны расходам ($G = T$), *сальдо бюджета равно нулю*, т.е. *бюджет сбалансирован*;

3) когда доходы бюджета меньше, чем расходы ($T < G$), *сальдо бюджета отрицательное*, т.е. имеет место *дефицит* государственного бюджета.

На разных фазах экономического цикла состояние государственного бюджета разное. При спаде доходы бюджета сокращаются (так как сокращается деловая активность и, следовательно, налогооблагаемая база), поэтому дефицит бюджета (если он существовал изначально) увеличивается, а профицит (если наблюдался он) сокращается. При буме, наоборот, дефицит бюджета уменьшается (поскольку увеличиваются налоговые поступления, т.е. доходы бюджета), а профицит увеличивается.

3. Налогообложение: сущность и принципы. Виды налогов

Налог – это средства, принудительно изымаемые государством или местными властями у физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций. Анализируя понятие налога, следует особо подчеркнуть, что это обязательный платеж, он имеет принудительный характер, что коренным образом отличает его от добровольных пожертвований. Еще одна характерная черта налога – он может взиматься только на установленных законодательством основаниях. Налоги – это платежи, не предполагающие встречного исполнения обязательств за какую-либо услугу, т.е. это безэквивалентный платеж.

Реализация практического значения налогов проявляется через их *функции*.

Фискальная функция налогов предполагает формирование финансовых ресурсов государства и его административных единиц.

Регулирующая функция налогов заключается в избирательном изменении налоговых ставок, позволяющем целенаправленно воздействовать на темпы экономического роста, инфляцию, занятость и т.п.

Распределительная функция налогов призвана перераспределять доходы между государственными и местными бюджетами, распределять налоговое бремя между субъектами хозяйствования и социальными группами.

На практике используется несколько подходов к классификации налогов. Рассмотрим важнейшие из них.

I. По принципу построения выделяют:

– пропорциональные налоги, к которым относят, например, налоги на имущество предприятий и физических лиц;

– регрессивные налоги, составляющие большую часть низкого дохода и меньшую часть высокого дохода. Они используются для стимулирования роста объема крупных покупок. Например, по мере роста расходов на покупку определенных товаров снижаются акцизные сборы;

– прогрессивные налоги, при которых обладатели больших доходов уплачивают большие налоги как в абсолютном, так и в относительном выражении.

II. По объектам налогообложения налоги делятся на прямые и косвенные.

Прямые налоги взимаются государством непосредственно с доходов и имущества юридических и физических лиц. Их объектом выступают доходы – заработная плата, прибыль, процент, или стоимость имущества налогоплательщика – земля, дача, машина. Достоинством прямых налогов является то, что их трудно переложить на плечи других лиц.

Косвенные налоги устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или тарифов на услуги и включаются в издержки производства, что способствует повышению цен на товары и услуги. Косвенные налоги могут перекладываться в зависимости от степени эластичности спроса и предложения на конкретный товар, на конечного потребителя. Основные косвенные налоги выступают в трех видах: акцизы, фискальные монопольные налоги и таможенные пошлины.

III. По сфере распространения выделяют общегосударственные и местные налоги. Как правило, к первым относят те из них, которые связаны со стабилизационной макроэкономической политикой или с распределением ресурсов. Местные налоги поступают в распоряжение региональных органов власти.

Налоговая система – это совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм и методов их формирования и налогового контроля.

налоговая система строится на определенных принципах, которые могут быть сформулированы следующим образом:

- 1) уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом доходов возможностей налогоплательщика;
- 2) налогообложение доходов должно носить однократный характер. Многократное обложение дохода или капитала недопустимо;
- 3) обязательность уплаты налогов – налоговая система должна применять механизмы изъятия, обеспечивающий неизбежность платежа;
- 4) система уплаты налогов должна быть простой, понятной и удобной для налогоплательщиков и экономичной для учреждений, собирающих налоги;
- 5) налоговая система должна быть гибкой, легко адаптируемой к меняющимся условиям;
- 6) налоговая система должна быть эффективным инструментом государственной экономической политики.

Лекция 11. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения

1. Понятие совокупного спроса и его факторы.
2. Понятие совокупного предложения и его факторы
3. Взаимодействие совокупного спроса предложения. Макроэкономическое равновесие.

1. Понятие совокупного спроса и его факторы

Совокупный спрос – это общее суммарное количество товаров и услуг, которые могут быть куплены при данном уровне цен в данной экономике (стране). По сути, совокупный спрос характеризует совокупные расходы четырех макроэкономических агентов: домашних хозяйств, фирм, государства и заграницы (иностранный сектор)

Таким образом, совокупный спрос (AD) состоит из следующих элементов:

C – потребительские расходы; I – инвестиционные расходы; G – государственные расходы; X_n – чистые расходы .

$$AD=C+I+G+ X_n$$

Между уровнем цен и объемом совокупного спроса существует обратная зависимость, т.е. чем выше уровень цен, тем выше объем совокупного спроса. Данный закон нашёл отражение в кривой совокупного спроса.

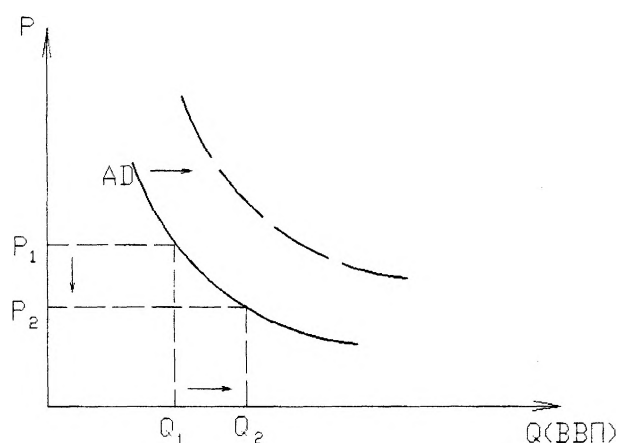


Рисунок 11.1 – Кривая совокупного спроса

Отрицательный наклон объясняется наличием 3 эффектов:

1. Эффект процентной ставки – показывает, что уровень цен влияет на объём совокупного спроса через процентную ставку. Если растёт цена, процентные ставки повышаются, так как при изменившемся уровне цен низкие процентные ставки невыгодны для выдачи кредитов. Это сокращает инвестиционные расходы фирм, и, следовательно, совокупный спрос падает.

2. Эффект реального богатства показывает действие изменившегося уровня цен на объём производства через изменение реального дохода.

Реальный доход – это количество товаров и услуг, которое может быть приобретено на номинальный доход.

Если цены растут, то товары становятся менее доступными, следовательно, уменьшается реальный доход. Сокращение реального дохода вызывает снижение потребительских расходов и уменьшает совокупный спрос.

3. Эффект импортных закупок – показывает влияние цен на выбор покупателя между подорожавшими отечественными товарами и импортными товарами. Цены на которые не изменились, в пользу последних. Следовательно, совокупный спрос на отечественные товары уменьшается.

Все рассматриваемые эффекты связаны с изменением общего уровня цен. Однако на совокупный спрос помимо ценовых факторов влияют также и неценовые факторы, определяющие сдвиги кривой совокупного спроса вправо-влево.

К неценовым факторам относят:

1. Изменение потребительских расходов.
2. Изменение инвестиционных расходов.
3. Изменение государственных расходов.
4. Изменение чистого экспорта.

Любое увеличение составных элементов совокупного спроса приводит к сдвигу кривой AD вправо, а уменьшение – влево.

На изменение потребительских расходов (C) влияет благосостояние потребителей, ожидание и задолженность потребителей, а также изменение налогов

На изменение инвестиционных расходов (I) влияет:

- процентная ставка по кредитам (чем выше, тем меньше инвестиции);
- ожидаемая прибыль от инвестиций (при оптимистических ожиданиях – инвестиции увеличиваются);
- налоги (чем выше, тем меньше инвестиции, т.к. последние становятся менее выгодными);
- используемые технологии (при менее прогрессивных технологиях всегда возникает потребность в дополнительных инвестициях);
- избыточные мощности.

На изменение государственных расходов (G) влияет социально-экономическая политика, сложившаяся в данной стране.

На изменение чистого экспорта влияет:

- национальный доход (чем он больше, тем больше экспорт в данную страну; соответственно, больше чистый экспорт и, следовательно, больше совокупный спрос);
- изменение валютного курса (чем выше курс национальной валюты, тем дороже становятся отечественные товары за рубежом, а, значит, сокращается чистый экспорт и совокупный спрос).

2. Понятие совокупного предложения и его факторы

Совокупное предложение (AS) – это общее суммарное количество товаров и услуг, предлагаемое всеми производителями в данной экономике при данном уровне цен. Зависимость между уровнем цен и объёмом совокупного предложения – прямая.

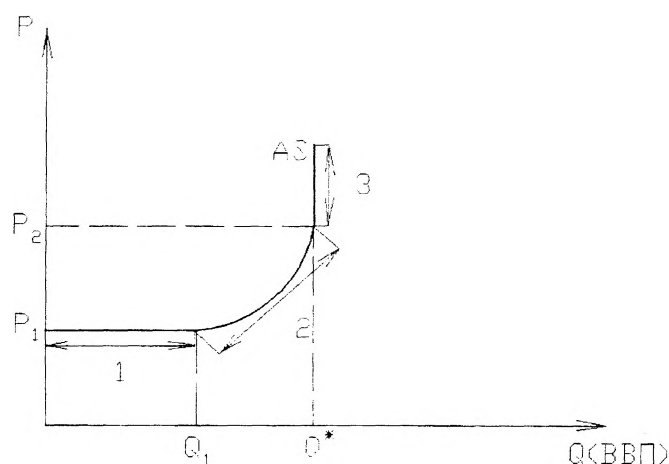


Рисунок 11.2 – Кривая совокупного предложения

В настоящее время у экономистов нет единого мнения по поводу вида кривой совокупного предложения. Это объясняется возможными различными состояниями экономики с точки зрения занятости ресурсов. Исходя из этого, выделяют следующие участки кривой совокупного предложения:

1 – **кейнсианский** (горизонтальный) – отражает депрессивное состояние экономики с неполным использованием ресурсов. Дополнительные ресурсы можно привлечь без изменения цены. Таким образом, на данном участке возможно изменение только уровня производства.

2 – **промежуточный** (восходящий) – происходит постепенное вовлечение в производство свободных ресурсов и наращивание объемов производства. Соответственно, это приводит к увеличению цен, так как ресурсы становятся более дефицитными. Это приводит к увеличению затрат, что ведёт к увеличению себестоимости продукции и, как следствие, к повышению уровня цен в экономике. Таким образом, на данном участке возможно изменение и уровня цен, и уровня производства.

3 – **вертикальный** (классический) – характеризует полную занятость всех ресурсов, то есть все факторы производства задействованы, и объём производства соответствует потенциально возможному и не может быть увеличен. Таким образом, на данном отрезке могут изменяться только цены, т.к. свободных ресурсов в экономике нет, и каждый следующий покупатель платит за них больше.

На характер кривой совокупного предложения оказывают влияние как ценовые, так и неценовые факторы, определяющие сдвиги кривой совокупного предложения вправо-влево.

К неценовым факторам относят:

1) изменение цен на ресурсы (чем выше, тем больше затраты на производство и меньше совокупное предложение);

2) изменение производительности труда (чем выше, тем больше эффективность производства, тем меньше затрат приходится на единицу продукции, и тем больше совокупное предложение)

3) изменение налогов на производителей (чем выше, тем меньше объем производства, т.к. последнее становится менее выгодными, и тем меньше совокупное предложение).

3. Макроэкономическое равновесие

Макроэкономическое равновесие – это такое состояние национальной экономики, при котором достигается равенство между совокупным спросом и совокупным предложением.

На графике точка макроэкономического равновесия – точка E , характеризуется равновесным уровнем цен P_E и равновесным объёмом национального производства Y_E (равновесный ВВП).

Равновесный ВВП – уровень, при котором наблюдается сбалансированное развитие национальной экономики, реализуется вся произведённая продукция в экономике.

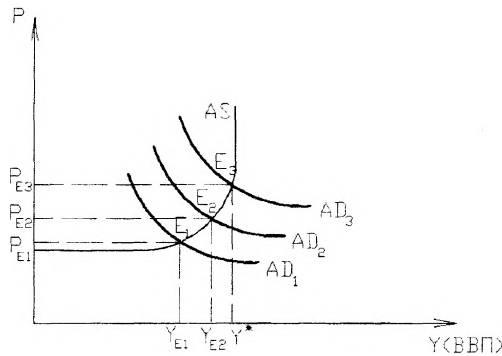


Рисунок 11.3 – График макроэкономического равновесия

Макроэкономическое равновесие может достигаться на всех отрезках кривой совокупного предложения. Однако в экономике не всегда бывает равновесие, поэтому рассмотрим некоторые варианты нарушения равновесия:

1. Изменение макроэкономического равновесия вследствие изменения совокупного спроса.

1.1. Нарушение равновесия на кейнсианском отрезке.

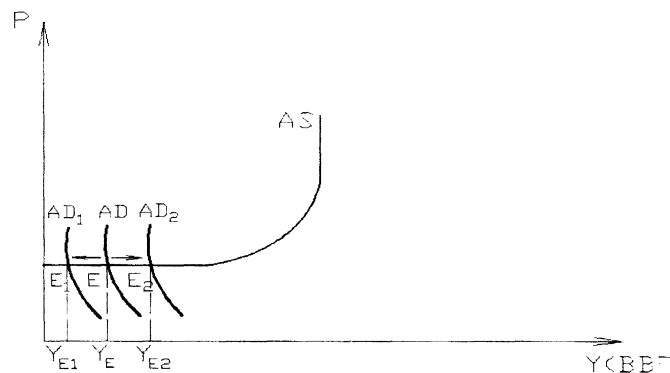


Рисунок 11.4 – Изменение макроэкономического равновесия на кейнсианском отрезке

Если совокупный спрос увеличивается на кейнсианском участке до уровня AD_2 – это приводит к увеличению равновесия ВВП с уровня Y_E до уровня Y_{E2} . Уровень цен P_E – остаётся неизменным и не оказывает никакого влияния на объём выпуска.

Объём выпуска в данном случае увеличивается потому, что растёт совокупный спрос на товары и услуги в условиях неполной занятости всех ресурсов.

При уменьшении совокупного спроса AD к уровню AD_1 происходит уменьшение реального ВВП с уровня Y до Y_1 без изменения цен.

1.2. Нарушение равновесия на вертикальном отрезке.

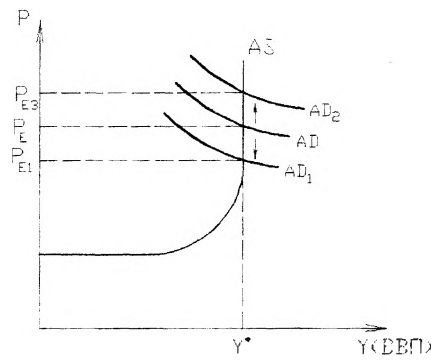


Рисунок 11.5 – Изменение макроэкономического равновесия на вертикальном отрезке

Увеличение спроса AD на вертикальном отрезке вызывает увеличение цен от уровня P_E до уровня P_{E2} , при этом объем производства неизменен, так как достигнут его потенциальный уровень, т.е. все ресурсы задействованы полностью. При уменьшении совокупного спроса от уровня AD до уровня AD_1 происходит снижение цены с уровня P_E до уровня P_{E1} . Объем производства так же останется неизменным.

1.3. Нарушение равновесия на промежуточном отрезке.

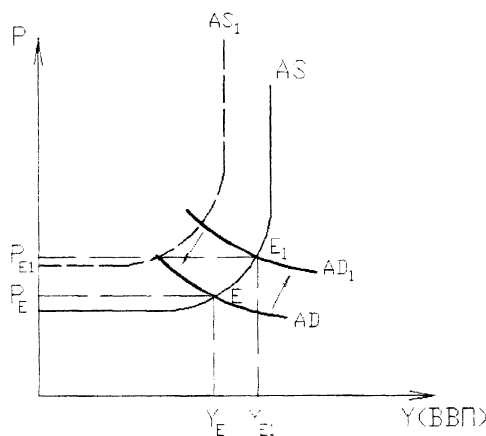


Рисунок 11.6 – Изменение макроэкономического равновесия на промежуточном отрезке

При увеличении совокупного спроса AD на промежуточном отрезке произойдет сдвиг кривой AD к AD_1 , что вызовет увеличение цен с уровня P_E до уровня P_{E1} и увеличит объем выпуска с уровня Y_E до уровня Y_{E1} .

Понижение совокупного спроса с уровня AD_1 к AD теоретически должно привести к снижению уровня цен с P_{E1} до уровня P_E и к сокращению объема производства, но в реальной экономике падение цен практически никогда не происходит, это связано с наличием в экономике «**эффекта храповика**».

«Эффект храповика» объясняется неизменностью цен на ресурсы в краткосрочном периоде, которые привязаны к заключенным контрактам. Кроме того, заработная плата также не может быть увеличена в краткосрочном периоде, что объясняется наличием тех же контрактов или договоров. Графически «эффект храповика» представлен сдвигом кривой AS к уровню кривой AS_1 , и новое макроэкономическое равновесие образуется в точке E_2 , характеризующей повышение уровня цен и сокращение производства с уровня Y_{E1} до уровня Y_{E2} .

2. Изменение макроэкономического равновесия вследствие изменения совокупного предложения.

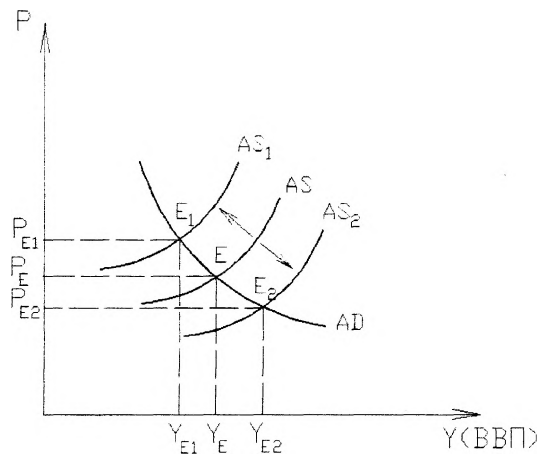


Рисунок 11.7 – Изменение макроэкономического равновесия вследствие изменения совокупного предложения

При увеличении совокупного предложения с уровня AS к уровню AS_2 будет увеличиваться объем производства от уровня Y_E до уровня Y_{E2} и снижаться уровень цен. При снижении совокупного предложения от уровня AS к уровню AS_1 происходит уменьшение объема выпуска от уровня Y_E до уровня Y_{E1} и увеличение цен с P_E до P_{E1} .

Лекция 12. Макроэкономическая нестабильность

1. Экономический цикл, его причины и фазы.
2. Сущность и типы безработицы. Экономические издержки безработицы. Закон Оукена.
3. Инфляция: сущность, причины, формы и последствия

1. Экономический цикл, его причины и фазы

В действительности экономика развивается не по прямой линии тренда, характеризующей экономический рост, а через постоянные отклонения от тренда, через спады и подъемы. Экономика развивается циклически. Экономический цикл (business cycle) представляет собой периодические спады и подъемы в экономике, колебания деловой активности. Выделяют две экстремальные точки цикла:

1) точку пика (peak), соответствующую максимуму деловой активности; 2) точку дна (trough), которая соответствует минимуму деловой активности (максимальному спаду).

Существует и другой подход, при котором в экономическом цикле выделяют четыре фазы, но не выделяются экстремальные точки, так как предполагается, что когда экономика достигает максимума или минимума деловой активности, то некоторый период времени (иногда достаточно продолжительный) она находится в этом состоянии:

1. Кризис – характеризуется резким сокращением деловой активности, возникает избыток товаров, что приводит к снижению цен. Наблюдается заговаривание складов и в последствие – снижения производства, увольнение работников, повышение уровня безработицы, снижение доходов населения. На этой фазе многие предприятия становятся банкротами. Основная функция – разрушение старых пропорций и создание условий для будущего развития.

2. Депрессия – на этой фазе производство и занятость достигают своего самого низкого уровня. Избыток товаров постепенно «рассасывается». Часть этих товаров продаётся по низким ценам, а часть уничтожается по причине порчи или устаревания. По-прежнему высокий уровень безработицы, хотя темпы её роста замедляются. Данная фаза экономического цикла представляет собой своеобразное приспособление хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям.

3. Оживление – экономические условия для хозяйствующих субъектов постепенно стабилизируются. Начинается оживление, увеличивается занятость, растут прибыли фирм, увеличиваются совокупные доходы. Рост доходов ведет к росту спроса в отраслях, производящих потребительские товары, и к расширению там производства. Оживление, рост занятости (снижение безработицы) и рост доходов охватывают всю экономику.

4. Фаза подъёма – предполагает скачок в производстве. Наблюдается дальнейшее увеличение занятости, увеличения спроса на капитал и увеличение процентной ставки. В дальнейшем экономика достигает пика своего развития – в этой точке наблюдается максимальное использование всех производственных мощностей, что провоцирует рост уровня цен. Возросшее совокупное предложение не соответствует совокупному спросу, часть продукции остаётся нереализованной, что вызывает необходимость сокращать производство и экономика входит в фазу кризиса.

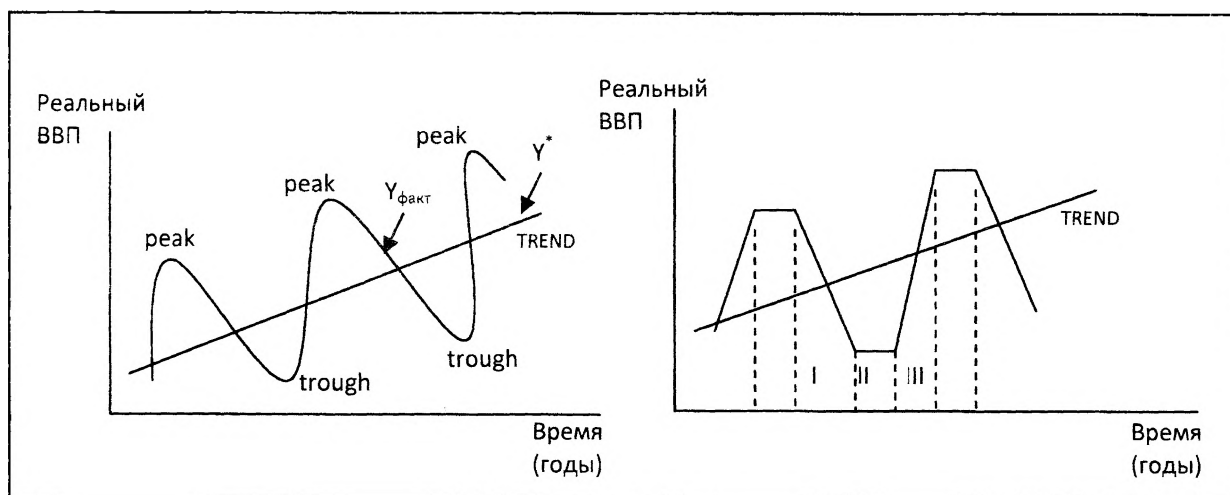


Рисунок 12.1 – Экономический цикл и его фазы

Выделяют различные виды циклов по продолжительности:

- *столетние* циклы, длящиеся сто и более лет;
- «циклы Кондратьева», продолжительность которых составляет 50-70 лет и
- *классические*, которые длятся 10-12 лет и связаны с массовым обновлением основного капитала, т.е. оборудования (в связи с возрастающим значением морального износа основного капитала продолжительность таких циклов в современных условиях сократилась);
- *циклы Китчина* продолжительностью 2-3 года.

2. Сущность и типы безработицы. Экономические издержки безработицы. Закон Оукена

Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность и имеющим циклический характер развития, выступает безработица. Чтобы определить, кто такие безработные, следует рассмотреть основные категории населения страны.

Население страны с макроэкономической точки зрения делится на две группы: включаемые в численность рабочей силы (экономически активное) и не включаемые в численность рабочей силы (экономически неактивное).

К категории экономически неактивного населения относят людей, не занятых в общественном производстве и не стремящихся получить работу:

К категории экономически активного населения относят людей, которые работать могут, работать хотят и работу активно ищут. т.е. это люди, либо уже занятые в общественном производстве, либо не имеющие места работы, но предпринимающие специальные усилия по ее поиску. Таким образом, общая численность рабочей силы делится на две части:

занятые – т.е. *имеющие работу*, причем неважно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную. Человек также считается занятым, если он не работает по следующим причинам: а) находится в отпуске; б) болеет; в) бастует и г) из-за плохой погоды;

безработные – т.е. *не имеющие работу, но активно ее ищущие*. Поиск работы является *главным критерием*, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Основным показателем безработицы является показатель уровня безработицы. *Уровень безработицы* представляет собой *отношение численности безработных к общей численности рабочей силы* (сумме количества занятых и безработных), выраженное в процентах:

$$u = \frac{U}{L} \cdot 100\%.$$

Различают три типа безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица (от слова «фрикция» – трение) связана с *поиском работы*. Очевидно, что поиск работы требует времени и усилий, поэтому человек, ожидающий или ищущий работу, некоторое время находится в **безработном** состоянии. Особенностью фрикционной безработицы является то, что *работу ищут уже готовые специалисты* с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является *несовершенство информации* (сведений о наличии свободных рабочих мест). **Человек**, потерявший работу сегодня, обычно не может найти другую работу уже завтра.

К фрикционным безработным относятся:

- 1) уволенные с работы по приказу администрации;
- 2) уволившиеся по собственному желанию;
- 3) ожидающие восстановления на прежней работе;
- 4) нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;
- 5) сезонные рабочие (не в сезон);

б) люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие *требующийся* в экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике. Причина структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Это означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу. Таким образом, к структурным безработным относятся люди, чья профессия уже не требуется в экономике. К структурным безработным относятся также люди, потерявшие работу в связи с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей.

Естественный уровень безработицы – это такой уровень, при котором обеспечена *полная занятость рабочей силы*, т.е. наиболее эффективное и рациональное ее использование. Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят. Естественный уровень безработицы поэтому называют *уровнем безработицы при полной занятости*. Так как полная занятость рабочей силы означает, что в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

$$u^* = u_{\text{фрикц}} + u_{\text{структ}} = \frac{(U_{\text{фрикц}} + U_{\text{структ}})}{L} \cdot 100\%$$

Циклическая безработица – безработица, причиной которой выступает рецессия, т.е. превышение фактической безработицы над естественной. Это происходит при спаде (рецессии) в экономике. Это означает, что в экономике имеет место неполная занятость ресурсов.

$$u_{\text{факт.}} = u^* + u_{\text{цикл.}}$$

Выделяют экономические и неэкономические последствия безработицы, которые проявляются как на индивидуальном уровне, так и на общественном уровне.

Неэкономические последствия безработицы – это психологические и социальные и политические последствия потери работы.

Экономические последствия безработицы на уровне общества в целом состоят в недопроизводстве валового внутреннего продукта, отставании фактического ВВП от потенциального ВВП. Наличие циклической безработицы (когда фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень) означает, что ресурсы используются не полностью. Поэтому фактический ВВП меньше, чем потенциальный (ВВП при полной занятости ресурсов).

Зависимость между отставанием объема выпуска (в то время ВНП) и уровнем циклической безработицы получила название **«закон Оукена»**.

$$\frac{y^* - y}{y^*} = \beta \cdot (u - u^*);$$

Y^* – потенциальный ВВП; Y – фактический ВВП; u^* – естественный уровень безработицы; u – фактический уровень безработицы; β – коэффициент Оукена ($\beta > 0$).

Коэффициент Оукена показывает, на сколько процентов сокращается фактический объем выпуска по сравнению с потенциальным (т.е. на сколько процентов увеличивается отставание), если фактический уровень безработицы увеличивается на 1 процентный пункт, т.е. это *коэффициент чувствительности* отставания ВВП к изменению уровня циклической безработицы.

3. Инфляция: сущность, причины, формы и последствия

Инфляция – это многофакторное явление, которое проявляется в переполнении в сфере обращения бумажными деньгами, что вызывает обесценивание денежной единицы и повышение общего уровня цен в стране. Это дисбаланс между уровнем производства и денежной массы в сторону увеличения денежной массы.

В условиях инфляции не все цены изменяются одинаково, так как темпы роста цен на потребительские товары всегда отличаются от темпов роста цен на товары производственного назначения.

Темп инфляции определяется как отношение:

$$\text{темпы инфляции} = \frac{(\text{общий уровень цен})_1 - (\text{общий уровень цен})_0}{(\text{общий уровень цен})_0}$$

Индекс «1» показывает уровень цен текущего года, а индекс «0» – уровень цен базового года.

Темп инфляции различается в зависимости от фаз экономического цикла. Как правило, инфляция замедляется на стадии депрессии и ускоряется на фазе экономического подъема.

Если критерием служит темп (уровень) инфляции, то выделяют: умеренную инфляцию, галопирующую инфляцию, высокую инфляцию и гиперинфляцию.

- *Умеренная инфляция* измеряется процентами в год, и ее уровень составляет 3-5% (до 10%). Этот вид инфляции считается нормальным для современной экономики и даже считается стимулом для увеличения объема выпуска.

- *Галопирующая инфляция* также измеряется процентами в год – с ее темп выражается двузначными числами и считается серьезной экономической проблемой для развитых стран.

- *Высокая инфляция* измеряется процентами в месяц и может составить 200–300% и более процентов в год, что наблюдается во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

- *Гиперинфляция*, измеряемая процентами в неделю и даже в день, уровень которой составляет 40-50% в месяц или более 1000% в год.

Причины инфляции:

1. Неправильная политика Центробанка (Национального банка).

1. Бюджетный дефицит (темпы инфляции зависят от способа покрытия дефицита). Возникает в случае прямой денежной эмиссии.

2. Милитаризация экономики. Выпущенные товары не поступают на внутренний рынок, а расходуются на военные цели. Кроме того, это приводит к увеличению расходной части бюджета, а что вызывает необходимость покрытия его дефицита (как правило, за счет эмиссии).

3. Монополизация рынка:

- 3.1. Монополия со стороны производителя. Приводит к искусственному завышению цен параллельно со снижением качества товаров и услуг.

- 3.2 Монополия со стороны профсоюзов. Вынуждает производителей поднимать заработную плату, что приводит к увеличению цен, в целях сохранения прибыли на данном предприятии

4. Высокие ставки в налогообложении. Замедляют производство и заставляют производителей увеличивать цену.

5. Неопределенность в государственной политике. Предприниматель не знает, чего ждать в будущем, и, опасаясь ухудшения ситуации и потери прибыли, повышает цены.

6. Внешнеэкономические факторы. Связаны с переносом инфляции по каналам мировой экономики (например, из-за повышения цен на импортируемые товары).

Исходя из механизма формирования инфляции, выделяют два её вида:

1. Инфляция спроса (рис. 10.2).

2. Инфляция предложения (рис. 10.3).

Первая связана с избыточным совокупным спросом, т.е. экономика пытается тратить больше, чем способна произвести. В таком случае товары становятся дефицитными, и уровень цен в экономике повышается.

Вторая возникает в результате повышения средних издержек из-за подорожавшего сырья, что, с одной стороны, повышает уровень цен в экономике, а с другой – уменьшает совокупное предложение.

В чистом виде инфляции спроса и предложения практически не встречаются.

Можно выделить следующие социально-экономические последствия инфляции:

1) дезорганизация хозяйственных связей в обществе, заключающаяся в разрушении сложившихся отношений между экономическими субъектами;

2) перераспределение дохода и богатства – от кредиторов к дебиторам, так как долг возвращается обесцененными деньгами;

3) снижение реальных доходов населения, особенно социальных групп, получающих фиксированные доходы (пенсионеры, студенты, работники бюджетной сферы);

4) обесценивание сбережений населения, находящихся в виде наличности и даже в банках, если темпы роста цен обгоняют ставку процента;

5) ухудшение условий жизни, что способствует возникновению социальных потрясений;

6) ослабление доверия к органам власти;

7) возникновение трудностей с долгосрочным планированием, так как возникает всё большая неопределённость;

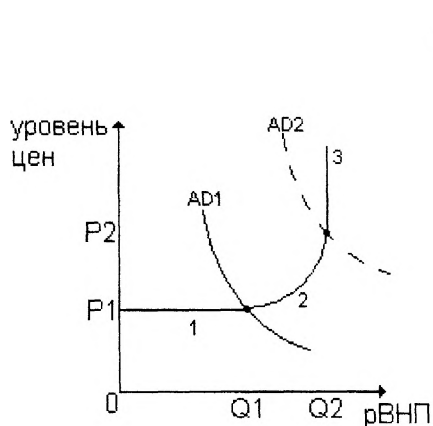


Рисунок 12.2 – Инфляция спроса

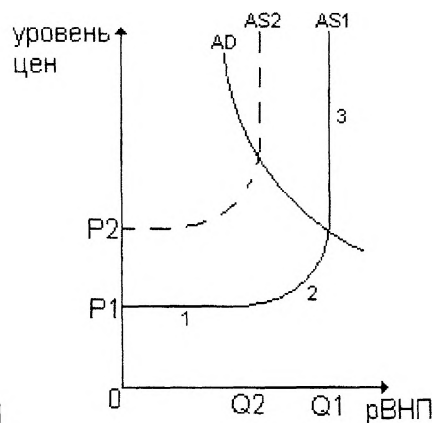


Рисунок 12.3 – Инфляция издержек

ГЛОССАРИЙ*

АГРЕГИРОВАНИЕ (aggregation) – соединение отдельных единиц или данных в единый показатель. Например, все единицы продукции агрегируются в реальный валовой национальный продукт.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ (ВМЕНЕННЫЕ) ИЗДЕРЖКИ (opportunity (economic) costs) – денежные доходы, которыми жертвует экономический субъект – владелец экономических ресурсов, когда использует их в собственном производстве, а не продает на рынке другим потребителям. Оцениваются с точки зрения ресурсов иным, альтернативным путем. Равны доходу от использования данных ресурсов при их наиболее выгодном альтернативном применении или количеству других продуктов, которые нельзя произвести при данном использовании ресурсов.

АМОТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ (capital consumption allowances, depreciation) – оценка объема изношенного или использованного капитала, в процессе производства валового национального продукта, амортизация.

БАЗОВЫЙ ГОД (base year) – год, принимаемый за основу, при построении индексов цен.

БАРЬЕР НА ПУТИ ВХОЖДЕНИЯ (barrier to entry) – любые мероприятия, препятствующие проникновению в отрасль новых фирм.

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ (budget deficit) – сумма превышения расходов правительства над доходами в каждый данный год.

БЮДЖЕТНЫЙ ПРОФИЦИТ (budget proficit) – сумма превышения доходов над расходами правительства в каждый данный год.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ – ВВП (gross domestic product) – совокупный доход, произведенный на территории страны, в т.ч. за счет находящихся в иностранной собственности факторов производства; суммарные затраты на производство товаров и услуг на территории страны.

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ – ВВП (gross national product) – совокупный доход всех граждан страны, в том числе от принадлежащих им факторов производства за рубежом; совокупные затраты данной страны на производство товаров и услуг.

ВЕЛИЧИНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ (quantity supplied – Q_s) – количество данного товара, которое производители готовы предложить на рынок при данных ценах, в данное время и данном месте. Графически может быть представлена в виде точки на *кривой предложения*. Зависит как от ценовых, так и от неценовых факторов предложения.

ВЕЛИЧИНА СПРОСА (quantity demanded – Q_d) – количество данного товара, которое покупатели готовы приобрести при данных ценах, в данное время и данном месте. Графически может быть представлена в виде точки на *кривой спроса*. Зависит как от ценовых, так и от неценовых факторов спроса.

ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИЕ ТОВАРЫ (complementary goods) – товары, для которых существует обратная зависимость между ценами на один товар и спросом на другой, т.е. рост цены на один товар вызывает уменьшение спроса на другой.

ВЗАИМОЗАМЕНЯЕМЫЕ ТОВАРЫ (substitute goods) – товары, для которых существует прямая зависимость между ценами на один товар и спросом на другой, т.е. рост цены на один товар вызывает увеличение спроса на другой.

ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ (mutualinter dependence) – положение, при котором изменение цены (или других параметров) одной фирмы сказывается на изменении объема продаж другой фирмы; причем любая фирма, осуществляющая подобные изменения, должна ожидать возможной реакции со стороны фирм-конкурентов.

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ (ЭКСТЕРНАЛИИ) (externalities) – последствия производственной и потребительской деятельности экономических субъектов, находящие лишь косвенное отражение на рынке. Внешние эффекты могут быть как отрицательными (например, загрязнение окружающей среды), так и положительными (например, ремонт дома его владельцем). Учет затрат на возмещение внешних эффектов позволяет рассчитать *общественные издержки производства*.

ВМЕНЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (см. *Альтернативные издержки*).

ГОРИЗОНТАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ (horizontal combination) – группа предприятий, составляющих одни и те же стадии производства и являющихся собственностью одной фирмы.

ДЕЗИНФЛЯЦИЯ (disinflation) – снижение темпов роста цен.

ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ M0, M1, M2, M3 – различные показатели денежной массы. Большой номер соответствует более широкому понятию денег. Под деньгами в узком смысле слова подразумевается агрегат M1 (наличные деньги в обращении, депозиты населения и предприятий до востребования, а также средства населения и предприятий на расчетных и текущих счетах). Агрегаты M2 (M1+ срочные вклады в сбербанках) и M3 (M2+ депозитные сертификаты банков и облигации государственного займа) являются разновидностями финансовых капиталов и выполняют функцию сбережения.

ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (supply determinants) – все факторы, влияющие на величину предложения. Различают ценовые и *неценовые детерминанты предложения*. Изменение неценовых детерминант при неизменной цене ведет к изменению всей функции предложения и ее смещению вправо или влево. При изменении только цены данного товара и сохранении неизменными прочих условий наблюдается движение вдоль *кривой предложения*.

ДЕТЕРМИНАНТЫ СПРОСА (demand determinants) – все факторы, влияющие на величину спроса. Различают ценовые и *неценовые детерминанты спроса*. Изменение неценовых факторов спроса при неизменной цене на рассматриваемый товар ведет к изменению всей функции спроса и смещению кривой спроса вправо или влево. При изменении только цены данного товара и сохранении неизменными прочих условий происходит движение вдоль *кривой спроса*.

ДЕФЛЯТОР ВВП (GNP deflator) – агрегированный показатель общего уровня цен, рассчитанный как отношение реального объема валового национального продукта (ВВП) к номинальному ВВП.

ДЕФЛЯЦИЯ (deflation) – снижение общего уровня цен; процесс, противоположный инфляции.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ТОВАРОВ (product differentiation) – физические или иные различия между товарами различных фирм, вызывающие у индивидуальных покупателей предпочтение товаров одной фирмы перед товарами другой. Дифференцированные товары рассматриваются покупателями в качестве схожих, но несовершенных заменителей.

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ (value added) – разница между стоимостью произведенной предприятием (или отраслью) продукции и стоимостью приобретенной промежуточной продукции.

ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД (long run) – период, достаточный для того, чтобы фирма могла изменить объемы всех используемых ею факторов производства. В долгосрочном периоде все ресурсы и все издержки являются переменными.

ДОПУЩЕНИЕ «ПРИ ПРОЧИХ РАВНЫХ УСЛОВИЯХ» («other things being equal» assumption) – допущение, согласно которому все факторы, за исключением используемых в анализе, рассматриваются как постоянные.

ДОХОД (revenue) – общая сумма денег, получаемых экономическим субъектом в течение какого-либо периода времени. Доход предполагает *поток* денег (в отличие от богатства, представляющего собой *запас* финансовых активов, т.е. количество в данный момент времени). Различают доход от использования экономических ресурсов (*рента, процент, заработная плата, нормальная прибыль*) и доход как результат производственной деятельности фирмы (*совокупный, средний и предельный* доходы).

ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ (natural monopoly) – структура рынка, обусловленная существованием в отдельных отраслях значительного положительного *эффекта масштаба производства*.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ (natural rate of unemployment) – термин, введенный Милтоном Фридманом (1968) для характеристики уровня безработицы в условиях долгосрочного равновесия и полной занятости в экономике.

ЗАКОН ОУКЕНА (Okun's law) – обратная зависимость между уровнем безработицы и реальным объемом ВВП, показывающая, что увеличение уровня фактической безработицы (U) относительно ее естественного уровня (U^*) на один процент приводит к отставанию реального объема производства на 2,5%.

ЗАКОН СПРОСА (law of demand) – обратная зависимость между ценой и величиной спроса на товар или услугу в течение определенного периода; другими словами, если цены на какой-либо товар увеличиваются и при этом все прочие параметры остаются неизменными, то спрос будет предъявляться на все меньшее количество данного товара.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ (law of diminishing returns) – принцип, согласно которому дополнительное использование переменного ресурса при неизменном количестве постоянного ресурса ведет, начиная с некоторого момента времени, к сокращению предельной отдачи или предельного продукта.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ, или **ПЕРВЫЙ ЗАКОН ГОССЕНА** (law of diminishing arginal utility) – принцип, согласно которому рост потребления какого-либо блага при сохранении неизменными объемов потребления всех прочих благ приводит начиная с некоторого момента времени к *убыванию* предельной полезности данного блага. Принцип не является универсальным. Иногда предельная полезность сначала растет, достигает своего максимума и лишь затем начинает снижаться.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА (wage) – цена труда (услуг труда) в единицу времени (час, день и т.д.).

ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ (golden standard) – денежная система, при которой золото выступает в роли денег и осуществляется свободный обмен всех денежных знаков на золото.

ИЗДЕРЖКИ (costs) – расходы фирмы на производство товаров или услуг в течение определенного периода времени. Как правило, величина бухгалтерских издержек отличается от величины экономических издержек.

ИЗЛИШЕК ПОТРЕБИТЕЛЯ (consumer's surplus) – разница между максимальной суммой, которую потребители готовы заплатить за определенное количество нужного им товара, и суммой, которую они фактически платят. Измеряется как *площадь* между кривой спроса и горизонтальной линией на уровне рыночной цены *равновесия*.

ИЗЛИШЕК ПРОИЗВОДИТЕЛЯ (producer's surplus) – совокупный эффект превышения цены над величиной предельных издержек производства, определяющих кривую предложения производителя. Измеряется как площадь между кривой предложения и горизонтальной линией на уровне рыночной цены равновесия.

ИЗМЕНЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (change in quantity supplied) – изменение количества товаров, которое готовы предложить на рынке производители, при изменении *цены* рассматриваемого товара и неизменности всех прочих параметров (издержек, технологии, экономических ожиданий, количества производителей и т.д.). На графике отражается *движение вдоль кривой предложения*.

ИЗМЕНЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ СПРОСА (change in quantity demanded) – изменение количества товаров, которое готовы купить потребители, при изменении *цены* рассматриваемого товара и неизменности всех прочих параметров (вкусов, доходов, цен на другие товары и т.д.). На графике отражается *движение вдоль кривой спроса*.

ИЗМЕНЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (change in supply) – изменение количества товаров, которое готовы предложить на рынке производители, связанное с воздействием каких-либо неценовых *факторов*. На графике отражается смещением всей кривой предложения вправо или влево.

ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА (change in demand) – изменение количества товаров, которое готовы купить потребители, под воздействием каких-либо неценовых факторов. На графике отражается смещением всей кривой спроса вправо или влево.

ИЗОКВАНТА (isoquant) – совокупность всех возможных комбинаций факторов производства 1 и 2, достаточных для производства данного объема выпуска.

ИЗОКОСТА (isocost line) – набор комбинаций экономических ресурсов, которые фирма может приобрести с учетом рыночных цен на ресурсы и полном использовании своего бюджета.

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ (inflationary expectations) – предположения экономических субъектов (фирм, домохозяйств и т.д.) относительно будущей динамики цен.

ИНДЕКС ЦЕН (price index) – индекс, показывающий динамику изменения цен, используется для пересчета номинального объема производства (дохода) в реальный объем (доход).

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (individual proprietor ship) – одна из форм предпринимательской деятельности; фирма, принадлежащая одному владельцу, который имеет право на всю заработанную прибыль и несет полную ответственность за результаты своей деятельности.

ИНФЛЯЦИЯ (inflation) – повышение общего уровня цен в экономике.

ИНФЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК (cost-push inflation) – инфляция, вызываемая уменьшением совокупного предложения в результате роста издержек производства; сопровождается сокращением реального объема производства и увеличением безработицы.

ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА (demand-pull inflation) – инфляция, вызываемая увеличением совокупного спроса.

КАПИТАЛ (capital) – инвестиционные ресурсы, средства производства; факторы производства, созданные человеком в процессе производства. Финансовый капитал (финансовые активы) к факторам производства не относятся.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ (КАРДИНАЛИСТСКАЯ) ТЕОРИЯ ПОЛЕЗНОСТИ (cardinal utility theory) – теория, согласно которой полезность любого потребительского набора может быть измерена и имеет определенное значение для данного потребителя.

КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА (command economy) – экономическая система, в которой материальные ресурсы являются государственной собственностью, а направление и координация экономической деятельности общества осуществляются посредством централизованного планирования.

КРАТКОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД (short run) – период времени, в течение которого фирма не может изменить количество хотя бы одного производственного ресурса.

КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (supply curve) – графическое изображение функции предложения от цены. В зависимости от продолжительности рассматриваемого периода и от специфики рынка может иметь самый различный характер. В простейших моделях кривая предложения рассматривается как возрастающая.

КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ (production possibilities curve) – кривая, показывающая возможные комбинации производства двух продуктов в условиях полной занятости, полного использования всех экономических ресурсов, неизменной технологии и постоянного запаса ресурсов. Данная кривая позволяет графически проиллюстрировать необходимость выбора в условиях ограниченности ресурсов и наличие возрастающих альтернативных издержек.

КРИВАЯ СПРОСА (demand curve) – графическое изображение функции спроса от цены. Как правило, является убывающей (исключение составляют товары Гиффена, для которых кривая спроса является возрастающей).

КРИВЫЕ ЭНГЕЛЯ (Engel curve) – кривая, отражающая зависимость реального потребления (спроса) от дохода потребителя.

МАСШТАБ ПРОИЗВОДСТВА (см. *Эффект масштаба производства*)

МИКРОЭКОНОМИКА (microeconomics) – часть теоретической экономики, изучающая отдельных экономических субъектов (отдельных потребителей, отдельных фирм, государства) в процессе производства, обмена и потребления товаров и услуг в целях удовлетворения своих неограниченных потребностей посредством ограниченных ресурсов. Микроэкономика исследует отдельные рынки и конечные цены, формулирует принципы эффективного поведения экономических субъектов.

МИНИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНЫЙ МАСШТАБ ПРОИЗВОДСТВА (minimum efficient scale) – наименьший из объемов производства фирмы, при котором ее долгосрочные средние издержки достигают минимального уровня.

МОДЕЛЬ (model) – упрощенное представление экономической действительности, позволяющее выделить наиболее главное в сжатой компактной форме (например, с помощью графиков и уравнений) или точное описание упрощенной воображаемой экономики.

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ (monopolistic competition) – рынок, на котором действует значительное количество фирм, производящих дифференцированную продукцию; доступ на рынок относительно свободный; фирма обладает определенной монопольной властью и использует значительную неценовую конкуренцию.

МОНОПОЛИЯ (monopoly) – рынок, на котором число продавцов столь незначительно, что каждый из них может повлиять на общий объем предложения и на цену товара. Модель чистой монополии предполагает наличие в отрасли единственного производителя (продавца) конкретного товара или услуги и отсутствие у фирмы прямых конкурентов, поскольку проникновение и деятельность на рынке других фирм являются практически невозможными или экономически неэффективными.

МОНОПОЛЬНАЯ (РЫНОЧНАЯ) ВЛАСТЬ (monopoly (market) power) – способность фирмы или группы фирм, действующих совместно, поднимать рыночную цену выше конкурентного уровня.

МОНОПСОНИЯ (monopsony) – рынок, на котором действует лишь один покупатель товара или услуги.

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ (imperfect competition) – все рынки, на которых условия совершенной конкуренции не выполняются: *монополия, монопсония, монополистическая конкуренция, олигополия и олигопсония*; рынки, на которых покупатели или продавцы способны в одностороннем порядке влиять на рыночные цены.

НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ (non price competition) – конкуренция посредством дифференциации продукции, рекламы, мер по стимулированию сбыта и т.д.; воздействие на рыночный спрос в целях увеличения объемов продаж при неизменных ценах.

НЕЦЕНОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (non-price determinants of supply) – факторы, оказывающие воздействие на предложение при неизменных ценах на рассматриваемый товар (издержки производства, технология, экономические ожидания, количество производителей и т.д.).

НЕЦЕНОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СПРОСА (non price determinants of demand) – факторы, оказывающие воздействие на спрос при неизменных ценах на рассматриваемый товар (доходы, вкусы потребителей, цены на другие товары, экономические ожидания и т.п.).

НЕЭЛАСТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (inelastic supply) – коэффициент эластичности такого предложения меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения величины предложения.

НЕЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС (inelastic demand) – коэффициент эластичности такого спроса по модулю меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения величины спроса.

НЕЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ (implicit costs) – определяются стоимостью *внутренних ресурсов*, т.е. ресурсов, *находящихся в собственности* данной фирмы. Примером неявных издержек для предпринимателя может быть заработная плата, которую он мог бы получать, работая по найму.

НОМИНАЛЬНЫЙ (nominal) – измеряемый в текущих ценах, не пересчитанный с учетом инфляции.

НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ (normal profit) – часть совокупных издержек фирмы; платежи, которые фирма должна осуществлять, чтобы приобрести и удержать предпринимательский талант; минимальный доход, которым должны вознаграждаться предпринимательские способности; *вмененные издержки*.

НОРМАЛЬНЫЕ ТОВАРЫ (normal goods) – товары, величина потребления которых увеличивается по мере роста доходов потребителя. Для нормальных товаров *эластичность спроса по доходу* является величиной положительной.

НОРМАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА (normative economics) – подход к оценке экономических явлений с точки зрения того, какой должны быть экономика, цели экономического развития, экономическая политика.

ОБРАТНАЯ ФУНКЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (inverse supply function) – отражает зависимость цены от величины предложения и прочих факторов. В общем виде может быть записана как $P_j = P(Q_s, X)$, где P_j – цена на товар; Q_s – величина предложения; X – все прочие факторы.

ОБРАТНАЯ ФУНКЦИЯ СПРОСА (inverse demand function) – отражает зависимость цены от величины спроса и прочих факторов. В общем виде может быть записана как $P_i = P(Q_d, X)$, где P_i – цена на товар; Q_d – величина спроса; X – все прочие факторы.

ОБЩИЕ (СОВОКУПНЫЕ) ИЗДЕРЖКИ (total cost – TC) – суммарные затраты предприятия на приобретение необходимых ему экономических ресурсов (факторов производства); сумма постоянных и переменных издержек.

ОБЩИЙ ДОХОД (СОВОКУПНЫЙ) (total revenue – TR) – совокупные поступления фирмы от реализации своей продукции.

ОБЩИЙ ПРОДУКТ (СОВОКУПНЫЙ) (total product – TP) – общий объем продукции, произведенной предприятием за определенный период времени. Зависимость между совокупным продуктом и экономическими издержками предприятия отражается в его *производственной функции*.

ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ (scarce resources) – невозможность одновременного и полного удовлетворения всех потребностей всех членов общества.

ОЛИГОПОЛИЯ (oligopoly) – рынок, на котором действует небольшое количество крупных фирм, производящих однородную (так называемая чистая олигополия) или дифференцированную продукцию (дифференцированная олигополия). **ОЛИГОПСОНИЯ** (oligopsony) – рынок, на котором действует всего несколько покупателей.

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫПУСК (optimal output) – объем выпуска, обеспечивающий фирме максимальный объем прибыли.

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ – вид экономической модели, используемый при анализе поведения отдельных экономических субъектов для нахождения оптимальных величин. В этих моделях используются предельные показатели (предельная полезность, предельный продукт, предельный доход, предельные издержки и т.п.), вследствие чего данный анализ принято называть *маржинальным* (от англ. Margin).

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА (diseconomies of scale) – процесс возрастания долгосрочных средних издержек фирмы с увеличением масштабов производства.

ПАРАДОКС ГИФФЕНА (см. *Товары Гиффена*).

ПАРЕТО-ОПТИМУМ (см. *Эффективность по Парето*).

ПАРТНЕРСТВО (ТОВАРИЩЕСТВО) (partnership) – одна из форм организации предпринимательской деятельности; фирма, которой владеют и ~~которой~~ управляют два лица и более.

ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА – характеризует процентное изменение величины спроса на один товар при изменении ~~цены~~ другого товара на 1%. Используется для характеристики ~~взаимодополняющих и~~ взаимозаменяемых товаров.

ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (variable cost) – издержки, ~~общая величина~~ которых возрастает (уменьшается), когда возрастает (уменьшается) ~~объем выпуска~~ фирмы; расходы фирмы на оплату переменных факторов производства.

ПЕРЕМЕННЫЙ ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА (РЕСУРС) (variable resource) – всякий используемый фирмой ресурс, количество которого можно ~~изменить~~.

ПОЗИТИВНАЯ ЭКОНОМИКА (positive economics) – направление в экономической теории, предполагающее объяснение и прогнозирование ~~экономических явлений~~, изучение общезкономических закономерностей, на основе которых ~~формулируются~~ принципы экономического поведения, выявление причинно-следственной ~~или~~ функциональной связи между явлениями.

«ПОЛ ЦЕН» – установленная государством (законом) ~~минимальная~~ цена на товар

ПОЛЕЗНОСТЬ (utility) – степень удовлетворения, получаемая экономическим субъектом (см. *Функция полезности*).

ПОЛИТИКА ДЕШЕВЫХ ДЕНЕГ (easy money policy) – политика увеличения денежной массы в обращении.

ПОЛИТИКА ДОРОГИХ ДЕНЕГ (tight money policy) – политика сокращения или ограничения роста денежной массы в экономике.

ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ (full employment) – уровень занятости, при которой существует лишь фрикционная и структурная безработица, но отсутствует циклическая безработица (и когда реальный национальный продукт равен потенциальному).

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА – процесс сокращения долгосрочных средних издержек фирмы при увеличении масштаба производства.

ПОРЯДКОВАЯ (ОРДИНАЛИСТСКАЯ) ТЕОРИЯ ПОЛЕЗНОСТИ (ordinal utility theory) – разработана Ф. Эджуортом, В. Парето, И. Фишером, Р. Аленом, Дж. Хиксом в конце XIX — начале XX века. В отличие от количественной теории полезности, отвергает возможность количественного соизмерения полезности благ, основывается на ряде *аксиом*, объясняющих поведение потребителя через сопоставление полезности и построение *кривых безразличия* и *бюджетных линий*.

ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (fixed cost) – затраты фирмы, величина которых не меняется при изменении объемов выпуска фирмы; расходы фирмы на оплату постоянных факторов производства.

ПОСТОЯННЫЙ ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА (РЕСУРС) (fixed resource) – любой применяемый фирмой ресурс, количество которого она не может изменить.

ПОСТОЯННЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА (см. *Эффект масштаба производства*)

ПОТОЛОК ЦЕН (price ceiling) – установленная законом максимальная цена на товар.

ПОТОК (flow) – величина, измеряемая как количество в единицу времени.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ НАБОР, или **КОРЗИНА** (consumption bundle) – совокупность товаров и услуг, выбранных потребителем.

ПОТРЕБНОСТЬ (needs, wants) – объективная нужда человека или группы людей в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма и личности, (см. *Теория иерархии потребностей Маслоу*),

ПРЕДЕЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ ФАКТОРА (РЕСУРСА) (marginal revenue product – MRP) – прирост совокупного дохода фирма от использования одной дополнительной единицы какого-либо ресурса, при этом количество других ресурсов остается неизменным.

ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ЗАМЕЩЕНИЯ (Marginal Rate of Substitution, или MRS) товара *A* товаром *B* называют количество товара *B*, которое должно быть сокращено «в обмен» на увеличение количество товара *A* на единицу, с тем чтобы уровень удовлетворения потребителя остался неизменным.

ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЗАМЕЩЕНИЯ (Marginal Rate of Technical Substitution – MRTS) одного ресурса другим – количество одного ресурса, которое должно быть сокращено в обмен на увеличение другого ресурса на единицу, с тем чтобы объем производства фирмы остался неизменным.

ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ (marginal utility – MU) – прирост общей полезности потребительского набора при увеличении объема потребления данного товара на одну единицу.

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ (marginal cost – MC) – прирост общих издержек фирмы от производства одной дополнительной единицы продукции.

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСА (marginal resource cost – MRC) – прирост общих издержек фирмы от использования одной дополнительной единицы ресурса (количество всех прочих ресурсов предполагается неизменным).

ПРЕДЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ (см. *Маржинальный анализ*).

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД (marginal revenue – MR) – прирост общего дохода фирмы от продажи одной дополнительной единицы производимой ею продукции.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (marginal product – MP) какого-либо фактора – дополнительный объем выпуска, получаемый при увеличении затрат данного фактора на единицу.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ТАЛАНТ (entrepreneurial lability) – один из важнейших экономических ресурсов. Предполагает способность человека: 1) организовать производство и выпуск товаров и услуг путем соединения всех прочих ресурсов; 2) принимать основные решения по управлению производством и ведению бизнеса; 3) рисковать своими денежными средствами, временем, трудом, деловой репутацией; 4) быть новатором, т.е. внедрять новые технологии, новые продукты, методы организации производства.

ПРИБЫЛЬ (profit) – величина превышения доходов фирмы над ее издержками; доход собственника предпринимательского таланта.

ПРИНЦИП МАКСИМИЗАЦИИ ПОЛЕЗНОСТИ (utility maximizing rule) – для получения максимальной полезности потребитель должен так распределить свой денежный доход, чтобы предельная полезность каждого товара, деленная на его цену, была одинаковой для всех товаров.

ПРИНЦИП МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ (profit maximizing rule) – для получения максимальной прибыли фирма должна использовать такое количество ресурсов, чтобы предельная доходность ресурса равнялась предельным издержкам его использования.

ПРИНЦИП МИНИМИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК (least cost rule) – для производства продукции с наименьшими издержками фирма должна использовать ресурсы таким образом, чтобы отношение между предельным продуктом ресурса и предельным издержкам его использования (или его ценой, если ресурс покупается на конкурентном рынке) было одинаковым для всех ресурсов.

ПРИНЦИП РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ – допущение, согласно которому экономические субъекты действуют таким образом, чтобы получить максимальный результат (максимальную прибыль или максимальную полезность или максимальное общественное благосостояние) при имеющихся ограничениях (ограничениях в ресурсах, в денежных средствах и т.д.).

ПРОДУКТ (см. *Совокупный продукт, Средний продукт, Предельный продукт*).

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ (production function) – отражает зависимость между количеством применяемых ресурсов и максимально возможным объемом выпускаемой продукции в единицу времени; описывает всю совокупность технически эффективных способов производства (технологий).

РАВНОВЕСНАЯ МОДЕЛЬ – разновидность экономической модели, используемая при анализе взаимодействия между экономическими субъектами. Предполагается, что система находится в равновесии, если взаимодействующие силы сбалансированы и отсутствует внутренний импульс к нарушению равновесия.

РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА (equilibrium price) – цена, при которой величина спроса равна величине предложения.

РАВНОВЕСНОЕ СОСТОЯНИЕ (equilibrium position) – такое состояние рынка, при котором спрос равен предложению и не возникает тенденций к изменению.

РАВНОВЕСНЫЙ ОБЪЕМ (equilibrium quantity) – величина спроса и величина предложения при равновесной цене.

РАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ (см. *Принцип рационального поведения*).

РЕДКОСТЬ РЕСУРСОВ (см. *Ограниченность ресурсов*).

РЕЗЕРВНАЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ (см. *Цена предложения*).

РЕЗЕРВНАЯ ЦЕНА СПРОСА (см. *Цена спроса*).

РЕНТА (rent) – 1) разница между доходом фактора производства и минимальной суммой, необходимой для удержания фактора в данной сфере использования; 2) доход собственника природных ресурсов, земли.

РЕСУРСЫ (resource) – совокупность всех материальных благ и услуг, используемых человеком для производства необходимой ему продукции. Подразделяются на свободные и экономические.

РЫНОК (market) – особая форма взаимоотношений между отдельными, самостоятельно принимающими решения хозяйственными субъектами, между покупателями и продавцами,

РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ (см. *Монопольная (рыночная) власть*).

РЫНОЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (market supply) – суммарное предложение какого-либо товара со стороны всех производителей; сумма величин индивидуального предложения данного товара при разных ценах.

РЫНОЧНЫЙ СПРОС (market demand) – суммарный спрос на какой-либо товар со стороны всех потенциальных потребителей; сумма величин индивидуального спроса, предъявляемого каждым потребителем на данный товар при разных ценах.

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА (market economy) – экономическая система, основанная на частной собственности и использовании механизма спроса и предложения для решения основных экономических вопросов.

СГОВОР (collusion) – деятельность фирм на основе согласования принципов установления цен, рынков сбыта, квот производства и сбыта и т.п. в целях ограничения конкурентных сил на рынке.

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА (mixed economy) – экономическая система, основанная на различных формах собственности и хозяйственное развитие которой регулируется рынком, традициями и централизованными решениями.

СОВЕРШЕННО НЕЭЛАСТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ – ситуация, когда изменение цены не ведет к изменению величины предложения товара на рынке

СОВЕРШЕННО НЕЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС – ситуация, когда изменение цены не ведет к изменению величины спроса на товар.

СОВЕРШЕННО ЭЛАСТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ – ситуация, когда изменение величины предложения не требует изменения цены товара или когда продавцы готовы предложить такое большое количество товара, какое покупатели готовы приобрести при неизменной цене.

СОВЕРШЕННО ЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС – ситуация, когда изменение величины спроса не требует изменения цены товара или когда покупатели готовы покупать весь имеющийся на рынке товар по неизменным ценам.

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ (perfect competition) – рынок, на котором действует значительное количество независимых друг от друга производителей, выпускающих однородную продукцию, отсутствуют неценовая конкуренция и барьеры на пути вхождения новых фирм.

СОВОКУПНЫЙ СПРОС (aggregated demand – AD) – сумма расходов домашних хозяйств, фирм, государства и внешнего сектора. Отражает обратную зависимость между объемом совокупного выпуска, на который предъявляется спрос, и общим уровнем цен в экономике.

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (aggregated supply – AS) – это совокупный объем национального продукта, который произведен в стране при данном уровне цен.

СПРОС (demand) – платежеспособная потребность, желание и возможность экономического субъекта купить то или иное количество данного товара.

СПРОС НА ДЕНЬГИ ДЛЯ СДЕЛОК (transactions demand for money) – количество денег, которым люди хотят располагать для осуществления платежей. изменяется в прямой зависимости от изменения номинального.

СПРОС НА ДЕНЬГИ СО СТОРОНЫ АКТИВОВ (asset demand for money) – количество денег, которое люди хотят хранить в качестве сбережений и которое изменяется в обратной пропорции к динамике процентной ставки.

СРЕДНИЕ ОБЩИЕ (СОВОКУПНЫЕ) ИЗДЕРЖКИ (average total cost – ATC) – объем совокупных издержек, приходящихся на единицу выпускаемой продукции.

СРЕДНИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (average variable cost – AVC) – объем переменных издержек на единицу выпускаемой продукции.

СРЕДНИЕ ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (average fixed cost – AFC) – объем постоянных издержек на единицу выпускаемой продукции.

СРЕДНИЙ ДОХОД (average revenue – AR) – величина совокупного дохода фирмы, приходящаяся на единицу выпускаемой продукции.

СРЕДНИЙ ПРОДУКТ (average product – AP) какого-либо фактора производства – объем выпуска продукции, приходящийся на единицу используемого фактора.

СТРУКТУРА РЫНКА (market structure) – внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка.

ТЕОРИЯ ИЕРАРХИИ ПОТРЕБНОСТЕЙ МАСЛОУ (Maslow's needs hierarchy theory) – теория, согласно которой потребности человека развиваются от низших к высшим, и индивидуум должен сперва удовлетворить потребности ~~нижнего~~ порядка для того, чтобы возникли потребности высшего уровня.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ (technical efficiency) – способ производства является технологически эффективным, если произведенный объем продукции является максимально возможным при данном объеме ~~ресурсов~~, или не существует другого способа производства заданного объема, при ~~котором~~ использовалось бы меньшее количество хотя бы одного фактора, а количество других факторов было бы прежним.

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА (technology) – способ ~~соединения~~ экономических ресурсов для производства заданного объема товаров и услуг.

ТОВАРЫ ГИФФЕНА (Giffen goods) – товары, для которых ~~положительный~~ эффект дохода перекрывает отрицательный эффект замещения. В ~~этом~~ случае закон спроса нарушается, т.е. количество потребляемых товаров ~~изменяется~~ в том же направлении, что и цена. Впервые на это явление обратил внимание ~~английский~~ экономист Роберт Гиффен (1837–1910), исследуя положение ~~крестьян~~ в Ирландии в середине XIX века и положение на рынке картофеля, являвшегося ~~основным~~ продуктом питания ирландских бедняков.

ТРАДИЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА (traditional economy) – экономическая система, в которой традиции, опыт, обычаи определяют практическое использование производственных ресурсов.

ТРУД (labour) – совокупность физических и умственных способностей человека, затрачиваемых при производстве товаров и услуг.

ФУНКЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ (utility unction) – зависимость между заданным набором потребительских товаров и их общей полезностью.

ФУНКЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (supply function) – отражает зависимость величины предложения от всех определяющих его *детерминант*.

ФУНКЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА (см. *Производственная функция*).

ФУНКЦИЯ СПРОСА (demand function) – зависимость величины спроса от всех определяющих ее *детерминант* (факторов).

ХУДШИЕ ТОВАРЫ (НИЗШИЕ) (inferior goods) – товары, объем потребления которых падает с ростом доходов потребителей. Для данных товаров эластичность спроса по доходу является отрицательной.

ЦЕНА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ (break-even price) – цена, при которой фирма находится в состоянии равенства совокупных издержек и доходов; равна минимальным средним общим издержкам.

ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ (supply price or supply reservation price – P_s) – минимальная цена, по которой продавец готов продать данное количество товара.

ЦЕНА ПРЕКРАЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА (ТОЧКА ЗАКРЫТИЯ ФИРМЫ) (shut-down price) – минимальная рыночная цена, при которой фирма будет продолжать производство: равна минимальному уровню средних переменных издержек.

ЦЕНА СПРОСА (demand price or demand reservation price – P_d) – максимальная цена, которую покупатель готов заплатить за данное количество товара.

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ (price discrimination) – практика установления разных цен на различные единицы одного и того же товара для одного или разных покупателей: используется в условиях несовершенной конкуренции на рынке.

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (см. *Эластичность предложения по цене*).

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА (см. *Эластичность спроса по цене*).

ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ ЭКОНОМИКА (см. *Командная экономика*).

ЭЛАСТИЧНОСТЬ – отношение процентного изменения одной переменной, например А, к процентному изменению другой переменной В. Для количественной оценки эластичности используют коэффициент эластичности. Наиболее часто используются *эластичность спроса по цене, эластичность спроса по доходу, эластичность предложения по цене, перекрестная (объемная) эластичность спроса и перекрестная ценовая эластичность спроса*.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ – характеризует процентное изменение величины спроса на товар при изменении дохода потребителя на 1 %.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЦЕНЕ – характеризует процентное изменение величины предложения товара при изменении его цены на 1%.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ – характеризует процентное изменение величины спроса на товар при изменении его цены на 1%.

ЭФФЕКТ ДОХОДА (income effect) – воздействие, которое оказывает изменение цены товара на реальный доход (покупательную способность) потребителя и соответственно на количество товара, которое потребитель готов купить.

ЭФФЕКТ ЗАМЕЩЕНИЯ (substitution effect) – 1) влияние, которое изменение цены потребительского товара оказывает на его относительную дороговизну и соответственно на количество товара, которое потребитель готов купить при условии, что его реальный доход остается неизменным.

ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА (economies of scale) – процесс увеличения выпуска производства за счет увеличения использования всех производственных ресурсов или изменения масштаба производства;

ЭФФЕКТ ХРАПОВИКА (ratchet effect) – невозврат к исходной ситуации в модели макроэкономического равновесия вследствие неэластичности цен в сторону понижения.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА (productive efficient) – производство товаров с наименьшими издержками; использование минимального количества ресурсов для данного объема выпуска.

ЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ (explicit cost) – определяются суммой расходов предприятия на оплату и приобретение ресурсов у внешних поставщиков.

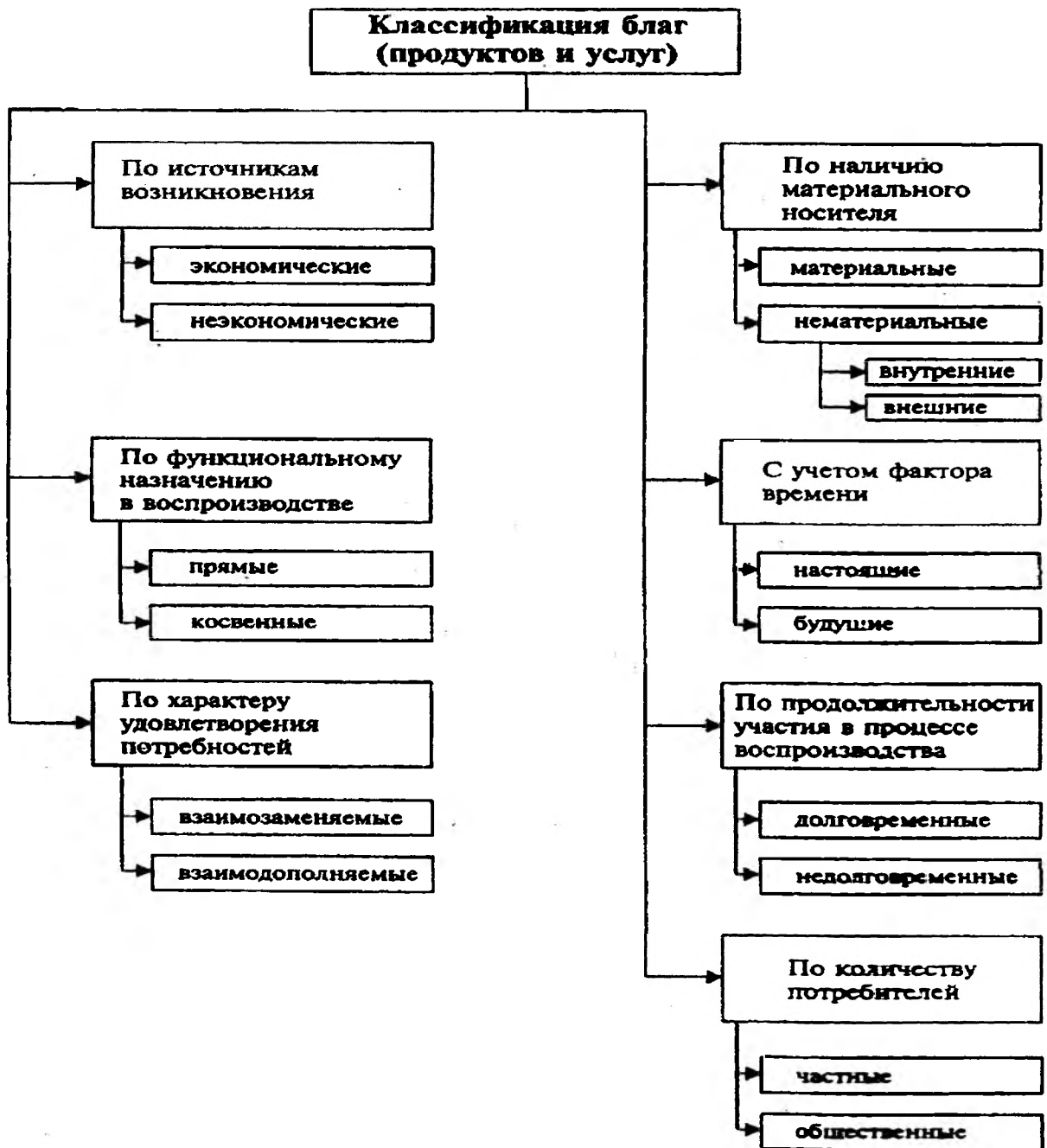
Список английских аббревиатур и буквенных символов

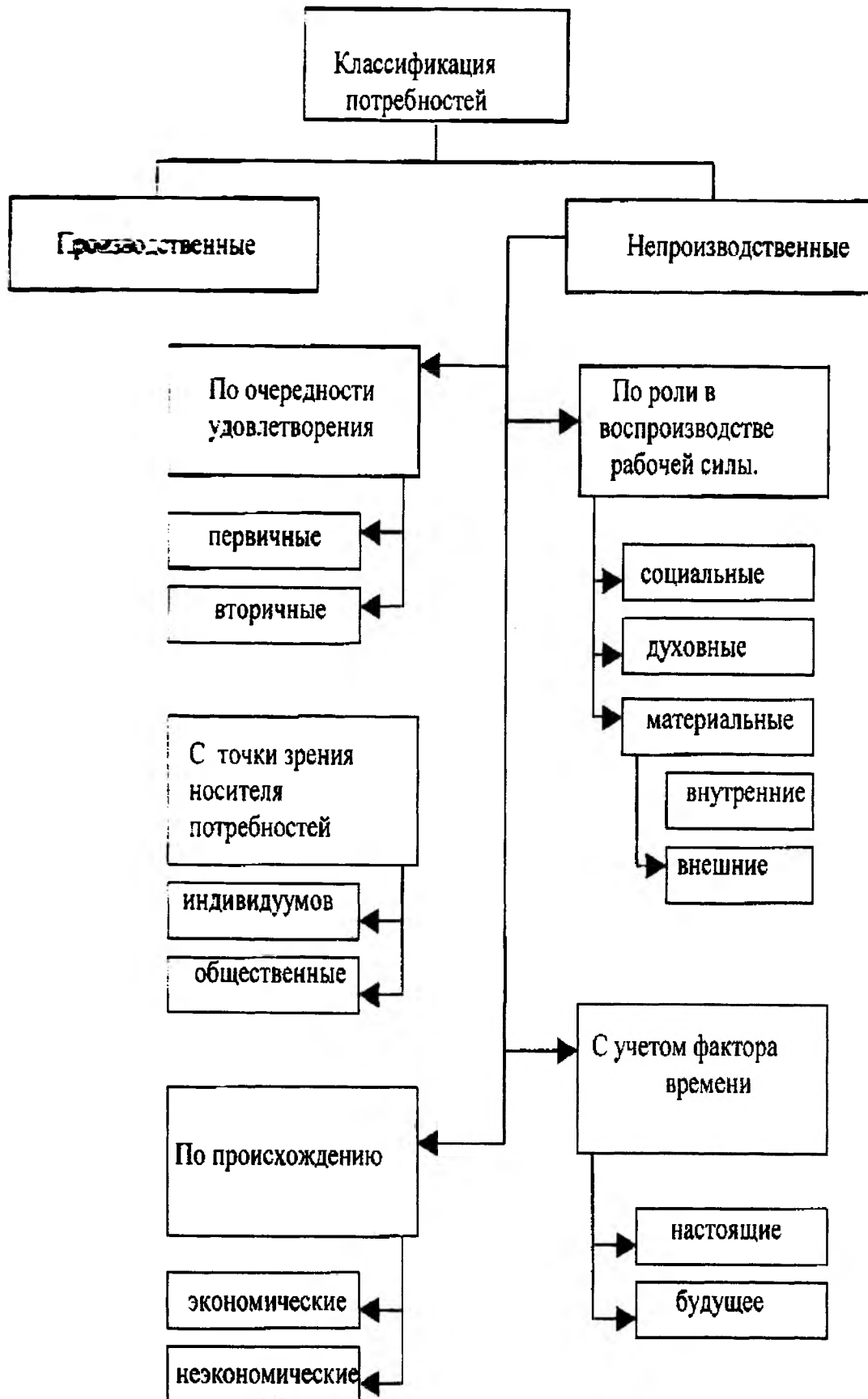
Буквенный символ (обозначение)	Английское значение	Русское значение
МИКРОЭКОНОМИКА		
AFC	Average fixed cost	Средние постоянные издержки
AP	Average product	Средний продукт
AP _L	Average product of labor	Средний продукт труда
AR	Average revenue	Средний доход
ATC	Average total cost	Средние общие (совокупные) издержки
AVC	Average variable cost	Средние переменные издержки
b (d)		Кoeffициент наклона кривой спроса (предложения)
C	Cost	Издержки
D	Demand	Спрос
E	Elasticity	Эластичность
e	Equilibrium	Равновесие
FC	Fixed cost	Постоянные издержки
FV	Future value	Будущая ценность
i	Interest	Процент
I	Investment	Инвестиции
K		Капитал
L	Labor	Труд
MC	Marginal cost	Предельные издержки
MP	Marginal product	Предельный продукт
MR	Marginal revenue	Предельный доход
MRC	Marginal resource cost	Предельные издержки ресурса
MRP	Marginal revenue product	Предельный доход от продукта фактора или предельная доходность ресурса
MRS	Marginal rate of substitution	Предельная норма замещения

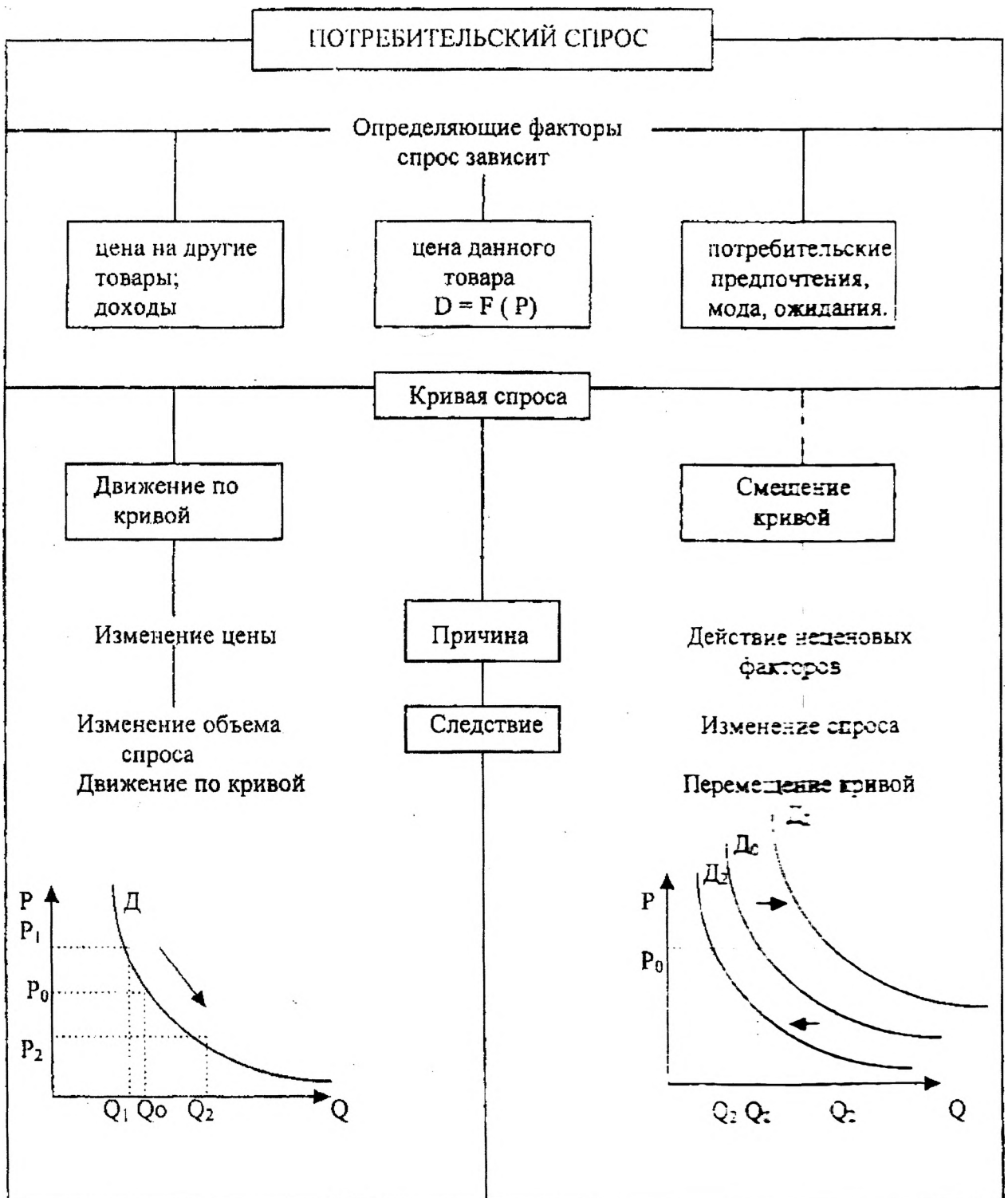
Продолжение

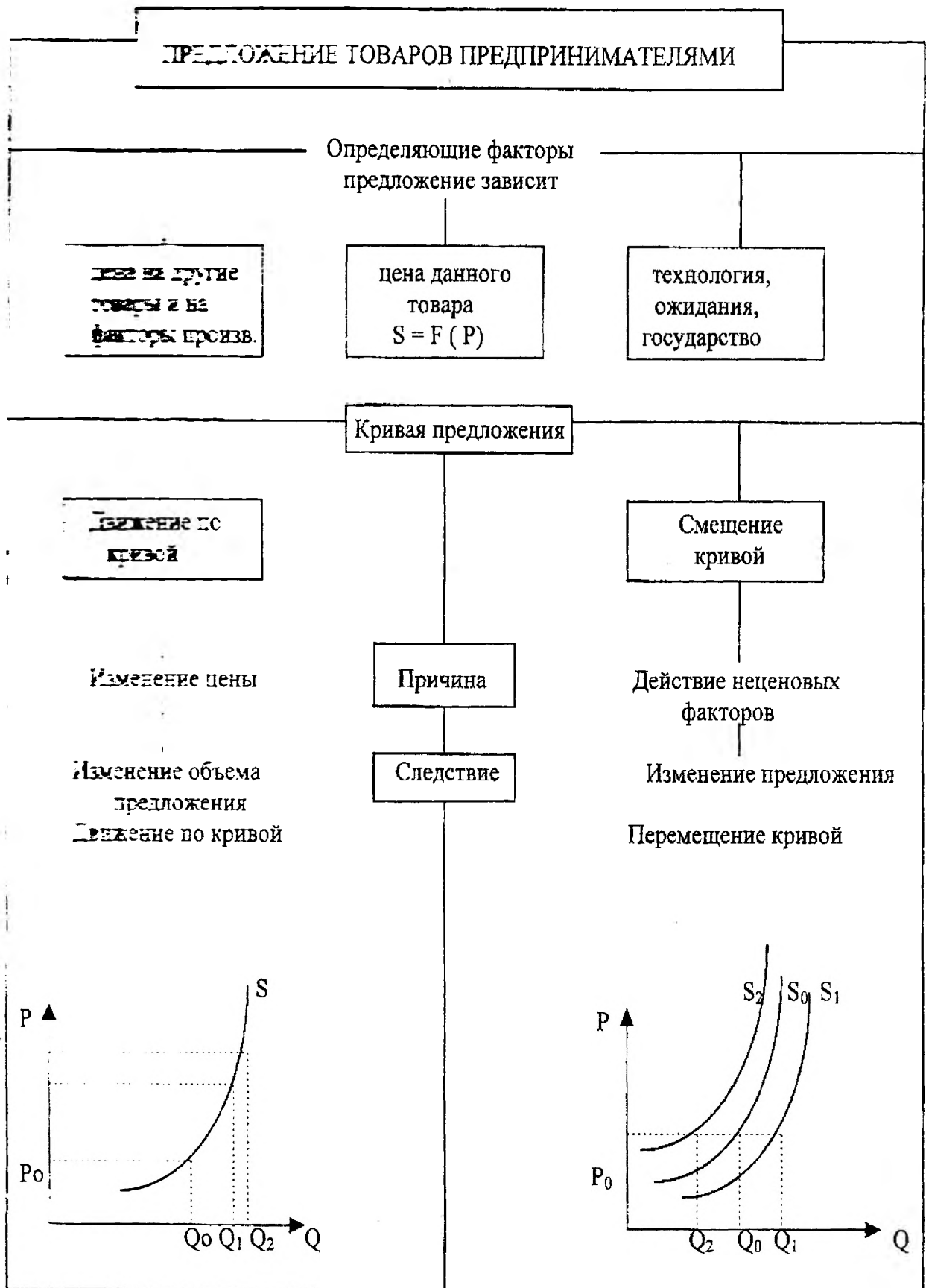
Буквенный символ (обозначение)	Английское значение	Русское значение
MRTS	Marginal rate of technical substitution	Предельная норма технологического замещения
MU	Marginal utility	Предельная полезность
P	Price	Цена
P*		Оптимальная цена
Pd		Цена спроса
Pe		Равновесная цена
Ps		Цена предложения
Q	Quantity	Объем, количество, величина
Qd		Объем спроса
Qe		Равновесный объем
Qs		Объем предложения
Q*		Оптимальный объем
R	1. Rent 2. Revenue	1. Рента 2. Доход
r		Ставка процента (реальная)
S	Supply	Предложение
TC	Total costs	Общие (совокупные) издержки
TFC	Total fixed costs	Общие (постоянные) издержки
TP	Total product	Общий (совокупный) продукт
TR	Total revenue	Общий (совокупный) доход
TVC	Total variable costs	Общие переменные издержки
TU	Total utility	Общая полезность
U	Utility	Полезность
W	Wage	Заработная плата (номинальная)
«МАКРОЭКОНОМИКА»		
AD	Aggregated demand	Совокупный спрос
AS	Aggregated supply	Совокупное предложение
C	Consumption	Потребление
c	Depreciation	Амортизация (в СНС)
D	Deposits	Депозиты
G	Government	Государственные расходы
GDP	Gross Domestic Product	Валовой внутренний продукт
GNP	Gross National Product	Валовой национальный продукт
I	Investment	Инвестиции
i	Interest	Ставка процента (номинальная)
IG	Gross investment	Валовые инвестиции
In	Net investment	Чистые инвестиции
M	Money	Деньги, денежное предложение, денежная масса
NX	Net Export	Чистый экспорт
P	Price	Общий уровень цен
Q	Quantity	Количество сделок в формуле MV= PQ
r	Rate (real interest rate)	Ставка процента (реальная)
t	Tax	Ставка налогообложения
T	Tax revenues	Налоговые поступления
U	Unemployment	Безработица
Ur	Unemployment (natural)	Естественная безработица
V	Velocity of money	Скорость обращения денег
Y	Yield	Доход, выпуск

*И.К.Станковская, И.А.Стрелец Экономическая теория Полный курс МВА 3-изд. исправленное











Учебное издание

Составители:

*Захарченко Людмила Анатольевна
Медведева Гульнара Борангалиевна
Сметюх Александр Викторович*

ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

**ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ
ФАКУЛЬТЕТА ЗАОЧНОГО ОБУЧЕНИЯ**

Ответственный за выпуск: Захарченко Л.А.

Редактор: Боровикова Е.А.

Компьютерная верстка: Соколюк А.П.

Корректор: Никитчик Е.В.

Подписано в печать 9.12.2013 г. Формат 60x84 ¹/₈. Бумага «Снегурочка».
Гарнитура Arial. Усл. печ. л. 9,8. Уч. изд. л. 10,5. Заказ № 1249. Тираж 100 экз.
Отпечатано на ризографе учреждения образования «Брестский государственный
технический университет». 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.