

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

МИКРОЭКОНОМИКА

Направление подготовки (специальность) Экономика

Профиль образовательной программы Экономика предприятий и организаций

Форма обучения очная

СОДЕРЖАНИЕ

1.Конспект лекций	3
1.1 Лекция № 1 Экономическая теория как наука	2
1.2.Лекция № 2 Общие черты экономического развития	5
1.3.Лекция № 3 Экономический выбор	8
1.4 Лекция № 4 Собственность и её роль в экономических системах	10
1.5 Лекция № 5 Формы организации общественного производства. Теории ценности	14
1.6 Лекция № 6 Рынок как экономическая форма организации общественного производства	16
1.7 Лекция № 7 Механизм рыночного саморегулирования. Модель рынка	18
1.8 Лекция № 8 Эластичность спроса и предложения	21
1.9 Лекция № 9 Теория поведения потребителя	26
1.10 Лекция № 10 Теория поведения потребителя	26
1.11 Лекция № 11 Производственная функция. Периоды производства	29
1.12 Лекция № 12 Издержки и прибыль фирмы	31
1.13 Лекция № 13 Издержки и прибыль фирмы	31
1.14 Лекция № 14 Фирма в условиях совершенной конкуренции	35
1.15 Лекция № 15 Фирма в условиях несовершенной конкуренции	39
1.16 Лекция № 16 Фирма в условиях несовершенной конкуренции	39
1.17 Лекция № 17 Рынки факторов производства, их особенности	43
1.18 Лекция № 18 Ценообразование на рынках факторов производства	47
2. Методические указания по выполнению лабораторных работ	51
3. Методические указания по проведению практических занятий	51
3.1Практическое занятие № ПЗ-1 Экономическая теория как наука	51
3.2 Практическое занятие № ПЗ-2 Экономическая теория как наука	51
3.3 Практическое занятие № ПЗ-3 Общие черты экономического развития	51
3.4 Практическое занятие № ПЗ-4 Экономический выбор	52
3.5 Практическое занятие № ПЗ-5 Методы научных исследований	53
3.6 Практическое занятие № ПЗ-6 Рынок как экономическая форма организации общественного производства	54
3.7 Практическое занятие № ПЗ-7 Модель рынка	54
3.8 Практическое занятие № ПЗ-8 Механизм рыночного саморегулирования	55
3.9 Практическое занятие № ПЗ-9 Теория потребительского поведения и выбор потребителя	56
3.10 Практическое занятие № ПЗ-10 Предпринимательство и фирма	57
3.11 Практическое занятие № ПЗ-11 Теория производства	56
3.12 Практическое занятие № ПЗ-12 Издержки и прибыль фирмы	57
3.13 Практическое занятие № ПЗ-13 Издержки и прибыль фирмы	57
3.14Практическое занятие № ПЗ-14 Фирма в условиях совершенной и несовершенной конкуренции	58
3.15 Практическое занятие № ПЗ-15 Фирма в условиях совершенной и несовершенной конкуренции	58
3.16 Практическое занятие № ПЗ-16 Фирма в условиях рынка несовершенной конкуренции	59
3.17 Практическое занятие № ПЗ-17 Рынок факторов производства	59
3.18 Практическое занятие № ПЗ-18 Ценообразование на факторы производства	60
4.Методические указания по проведению семинарских занятий	61

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1. 1 Лекция №1(2 ч)

Тема: «Экономическая теория как наука»

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Экономика как наука. Эволюция предмета экономической науки.
2. Функции и структура экономической теории.
3. Взаимосвязь экономической теории с другими науками.

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

1. Экономика как наука. Эволюция предмета экономической науки.

Экономическая теория – общественная наука. Общество представляет собой сложную систему человеческих отношений. Одну из сторон этих отношений, которую называют экономикой, изучает экономическая теория.

Первый этап – возникновение новой науки – *экономии*. Так назвал в IV веке до н.э. древнегреческий философ Ксенофонт науку об искусстве ведения домашнего (натурального) хозяйства. В таком же значении употреблял этот термин и Аристотель. Он использовал также понятие «*хрематистика*», трактуя ее как искусство обогащения. В средние века не произошло каких-либо серьезных изменений в понимании предмета науки. Однако в недрах средневековья происходило становление новой экономической системы – капитализма, основанного на товарном, рыночном, а не натуральном хозяйстве. Возникла и наука, которая освещала проблемы новой экономической системы – *политическая экономия*. Возникновение политической экономии как науки о буржуазном богатстве знаменует собой второй этап в развитии понимания предмета науки.

В самом начале политическая экономия исследовала сферу обращения (торговля, внешняя торговля). Сам термин *политическая экономия* впервые употребил в 1615 году французский экономист Антуан де Монкретьен (1575-1621 гг.). Он являлся представителем первой школы политической экономии – *меркантилизма*.

Переход от политической экономии к экономиксу (третий этап) связан с развитием неоклассического направления в экономической теории. Один из основоположников этого направления английский экономист Альфред Маршалл, в своей книге «Принципы экономики» (1890г.) во главу анализа поставил категорию цены, а не стоимости. Сам же экономикс трактуется как аналитическая наука об использовании людьми ограниченных ресурсов для производства различных товаров и услуг, их распределения и обмена между членами общества в целях потребления. Однако и в рамках экономикса происходило развитие в понимании ее предмета. Если неоклассики анализировали экономические явления и процессы преимущественно на микроуровне, то есть занимались микроэкономикой, то современная экономическая теория включает в себя как микроэкономику, так и макроэкономику как два взаимосвязанных раздела.

2. Функции и структура экономической теории.

Микроэкономика – исследует процессы и явления, связанные с производством отдельных благ, изучает экономическое поведение потребителей и фирм. Центральными проблемами микроэкономического анализа выступают механизм ценообразования и определения объемов производства отдельных товаров и услуг на основе эффективной аллокации ресурсов. (Аллокация ресурсов – распределение и размещение ресурсов по отраслям и сферам производства).

Объектом анализа *микроэкономики* являются:

- цены на отдельные товары и услуги;
- издержки по их производству;
- формы и механизм движения капитала;

- индивидуальные рынки;
- деятельность фирмы и ее эффективность;
- механизм ценообразования;
- мотивация труда.

Макроэкономика – изучает общие проблемы эффективности использования ресурсов в экономике. Центральная задача макроэкономики – выяснение условий достижения полной занятости экономических ресурсов и безинфляционного роста общего объема производства во времени.

Единство микро- и макроэкономики проявляется и в том, что оба раздела экономической теории служат практическим целям – выработке рекомендаций для экономической политики. Еще А. Смит видел два аспекта экономической теории, введя понятие позитивного и нормативного анализа. Позитивный анализ имеет целью констатацию фактов в виде научных теорий, законов и т.д. (то есть включает в себя утверждения о том, что есть). Нормативный анализ предполагает оценочные суждения, утверждения о том, что должно быть. Именно этот аспект особенно важен для выработки экономической политики. *Макроэкономика* изучает экономические процессы целостной национальной экономики. В центре ее внимания:

- состояние национального богатства страны;
- совокупность и взаимосвязь отдельных рынков;
- динамика развития национальной экономики;
- изменение общего уровня цен;
- состояние занятости населения;
- социальное распределение доходов.

Экономическая теория - методологический фундамент целого комплекса наук: отраслевых (экономика торгового дела, промышленности, транспорта, строительства и т.д.); функциональных (финансы, кредит, маркетинг, прогнозирование и др.); межотраслевых (экономическая география, демография, статистика и др.).

Экономическая теория как наука и как учебная дисциплина выполняет **пять основных функций**:

Познавательная или теоретическая функция – экономическая теория дает возможность познавать, изучать, объяснять экономические явления и процессы, раскрывать их внутреннюю сущность и взаимосвязи.

Методологическая функция – экономическая теория составляет теоретическую основу всей системы экономических наук. Она дает концептуальную, методологическую основу для исследования в прикладных экономических науках.

Практическая функция – экономическая теория разрабатывает рекомендации по основным направлениям экономической политики государства, определяет пути и методы решения задач развития национальной экономики, способы рационального хозяйствования.

Мировоззренческая функция – экономическая теория способствует формирования научного мировоззрения человека по проблемам развития экономики, экономических систем общества.

Прогностическая функция – экономическая теория позволяет научно, всесторонне предвидеть альтернативные варианты социально-экономического развития в зависимости от меняющихся экзогенных и эндогенных условий.

3. Взаимосвязь экономической теории с другими науками.

Задачей любой науки является выявление повторяющихся, устойчивых связей внутри изучаемого объекта. Эти повторяющиеся, устойчивые связи получили название объективных законов. Не составляет исключения и экономическая теория: ее цель – открыть и сформулировать эти связи между экономическими явлениями, то есть открыть

и сформулировать объективные экономические законы. Осознать объективный характер экономических законов сложнее, чем законов природы, так как первые, в отличие от вторых, действуют в процессе жизнедеятельности людей, экономических субъектов. Но объективность экономических законов означает лишь то, что они действуют, независимо от того, открыты они учеными, или нет.

Каким же путем идет экономическая теория к своей цели, то есть, каков ее научный метод? Наряду с общенаучными свойствами, ее метод, конечно, обладает определенной спецификой, обусловленной спецификой предмета науки. Так как предмет предполагает определенный метод исследования, а метод, в свою очередь, формирует предмет, на разных этапах использовались различные методы исследования, многие из которых и сейчас сохраняют свое значение. Это, прежде всего, методы и приемы формальной логики: эмпирический и статистический методы; такие приемы, как анализ, синтез, дедукция, индукция, сравнение и т.д. Для создания четкого понятийного (категориального) аппарата используется каузальный (причинно-следственный) метод.

Качественно новый этап развития экономической науки связан с применением диалектического метода, разработанного немецкой классической философией (Кант, Гегель). Экономисты-классики использовали его интуитивно и не всегда последовательно. Вполне сознательно и последовательно использовал открытые философами законы диалектики К. Маркс в «Капитале». Однако это было скорее исключением, и в полном объеме этот метод так и не был использован. В науке по-прежнему господствовала формальная логика, которая в конце XIX века все чаще стала дополняться математикой.

Математизация экономической науки послужила основой широкого развития экономико-математического моделирования, которое начало бурно развиваться в связи с распространением в XX веке системного метода исследования, предпосылки которого сложились уже в XIX веке в процессе перерастания формальной логики в математическую логику. Мощный импульс для развития экономического моделирования дали теория и практика народнохозяйственного планирования в СССР.

Экономическая модель – это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективно-целевым характером исследования. Хотя создание модели связано с потерей части информации, зато позволяет абстрагироваться (отвлечься) от второстепенных элементов, сконцентрировав внимание на главных элементах системы и их взаимосвязи. Известные величины, вводимые в модель в готовом виде, называются экзогенными переменными. Неизвестные величины, поведение которых предстоит изучить в рамках модели в ходе решения поставленной задачи, называются эндогенными переменными. В современной экономической теории особое распространение получили графические модели, как микромодели, так и макромодели.

Для проверки моделей используют экономические эксперименты, и, хотя невозможно с их помощью проверить все модели, тем не менее, этот метод применяется все чаще.

1. 2 Лекция №2 (2 часа).

Тема: «Общие черты экономического развития»

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Понятие и классификация потребностей.
2. Блага и их виды.
3. Сущность производственной деятельности.

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие и классификация потребностей.

В зависимости от носителя потребности можно разделить на индивидуальные и коллективные; по конкретности – на материальные и нематериальные.

Совокупность благ и услуг делится на экономические блага, имеющиеся в ограниченном количестве и свободные, количество которых неограниченно. По степени важности для человека блага делят на существенные, культурные, роскоши; по субъекту использования – на частные и общественные; по конкретности – вещественные и услуги; по назначению – потребительские и производственные; по взаимоотношению – комплементарные (или взаимодополняемые), субституты (или взаимозаменяемые) и системные.

В основе функционирования экономики как хозяйственной системы лежат потребности людей.

Потребности отдельных людей характеризуются как *личные*, которые подразделяются на физиологические, социальные и духовные. Подобное деление обусловлено биологической, социальной и духовной сущностью человека.

Физиологические потребности определены тем, что человек как представитель животного мира должен удовлетворять потребности в энергетическом обеспечении своего организма, поддержании в нем необходимого обмена веществ, безопасности и т.д.

Будучи существом социальным, каждый человек занимает определенное место в обществе, общается с определенным кругом людей, а это рождает *потребности социального характера*. Например, возникает потребность в самоутверждении, общении, занятии политикой, благотворительностью и т.д.

Духовные потребности людей обусловлены внутренним миром человека, стремлением «уйти в себя», самоуглубиться, сконцентрироваться на том, что не связано с физиологическими и социальными потребностями. Такие потребности побуждают к занятию искусством, культурой, религией не ради удовлетворения физиологических и социальных нужд, а из внутреннего духовного побуждения, из стремления понять высший смысл своего существования.

В целом потребности людей можно представить в виде пирамиды, в основании которой лежат физиологические, а на ее вершине духовные потребности.

Потребности людей имеют тенденцию к росту. Устойчивость этой тенденции позволяет ученым говорить о существовании *закона возвышения потребностей*. С точки зрения морали, нравственности, интересов развития человека как личности, потребности делят на истинные и мнимые, разумные и неразумные, даже вредные для человека. Современная экономическая теория игнорирует подобное деление, принимая сам факт наличия потребностей, а их безграничный рост рассматривает как одну из основных аксиом.

Удовлетворение потребностей происходит в процессе потребления. Наличие личных и производственных потребностей обуславливает деление потребления на личное и производственное. *Личное потребление* обеспечивает удовлетворение личных потребностей, *производственное* - производственных.

Потребности удовлетворяются через потребление различных благ. *Благо* - это все то, что удовлетворяет потребность.

Всю совокупность необходимых людям благ можно разделить на следующие типы:

Если благо, например маргарин, способно заменить другое (масло), то такое благо предстает как *субститут*, то есть *благо-заменитель*.

Существуют также *комплиментарные* - взаимодополняющие блага. Их полезность обеспечивается при совместном использовании. Например, полезность автомобиля проявляется в полной мере при наличии бензина, магнитофон требует кассет, стол - стула и т.д.

К *свободным* относятся блага, которые людям дает сама природа прямо и непосредственно. Люди их потребляют уже в силу своего существования. Многие из свободных благ поступают в процесс производства и потребления без ограничений.

Таковыми, например, являются атмосферный воздух, солнечный свет, тепло, многие полезные для людей атмосферные и космические явления.

Экономические блага являются результатом производства как экономической деятельности людей и выступают в форме продукта. Чтобы иметь и потреблять такие блага, их надо произвести. В силу этого экономические блага (или продукты) являются *ограниченными*, что обуславливает особую важность экономики как системы удовлетворения потребностей людей.

В свою очередь, *экономические блага делятся на материальные и нематериальные.*

Материальными благами называются вещи, способные удовлетворять ту или иную потребность. Особенность материальных благ заключается в том, что они содержат материал природы, их можно использовать, хранить, после потребления они превращаются в отходы.

Способность материальных благ храниться, накапливаться, особым образом потребляться позволяет их подразделять на текущие и капитальные.

К *текущим* - относят вещи, полезность которых используется в течение относительно короткого времени, иногда нескольких минут: можно быстро выпить бутылку лимонада, съесть котлету или пирожок. Более продолжительное время используются текущие блага многократного пользования, как, например, одежда и обувь. К *капитальным* благам относят здания, сооружения, оборудование, станки - все то, что служит годами, десятками, а иногда и сотнями лет.

К *нематериальным* благам относятся услуги, представляющие собой действия людей по удовлетворению определенного рода личных и производственных потребностей. Особенность услуг заключается в том, что их нельзя хранить, перевозить, запасать впрок, их производство и потребление совпадает во времени, как, например, лекция преподавателя в студенческой аудитории. Важно при этом иметь в виду, что оказание услуг возможно при наличии соответствующих материальных благ. Та же лекция, к примеру, требует аудитории, столов, стульев и т.д.

С учетом способности благ удовлетворять личные и производственные потребности они подразделяются на блага потребительского и производственного назначения.

К *потребительским благам* относятся предметы потребления и личные услуги. Одни из них могут потребляться индивидуально (продукты питания, одежда, обувь и т.п.), другие - коллективно или совместно, как это происходит с услугами театров и кино.

К *производственным благам* относятся средства производства и услуги, необходимые для производства предметов потребления, других средств производства и услуг. Это производственные здания, сооружения, оборудование, услуги грузового транспорта и т.п.

2. Блага и их виды.

Средствами удовлетворения потребностей являются блага (goods). Одни из них имеются в неограниченном количестве (атмосферный воздух), другие - количественно ограничены (вещи, услуги). Именно ограниченные (экономические) блага изучает экономическая теория.

Экономические блага делятся на долговременные и недолговременные блага. Долговременные блага предназначены для многократного использования (автомобиль, книга, электроприборы и т.д.). Недолговременные - исчезают в процессе разового потребления (хлеб, мясо, фрукты, спички и т.п.).

Среди экономических благ выделяют взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняемые (комплементарные) блага. Примерами субститутов являются следующие пары благ: мясо - рыба, маргарин - масло, чай - кофе и др. К

комплементарным благам относятся: стол – стул, компьютер – принтер, автомобиль – бензин, фотоаппарат – фотопленка и т.д.

Экономические блага также могут быть разделены на настоящие и будущие, прямые и косвенные. Прямыми благами являются те, которые могут прямо и непосредственно удовлетворить человеческие потребности. Они получили название предметов потребления. Косвенные же блага в настоящем используются для производства будущих предметов потребления. Они поэтому называются средствами производства.

Для производства большинства благ нужны экономические ресурсы. Экономические ресурсы, т.е. факторы производства – это все природные, людские и все произведенные человеком ресурсы, используемые человеком для производства экономических благ. Их можно разделить на материальные ресурсы (вещественный фактор производства) и людские ресурсы (личный фактор производства).

3. Сущность производственной деятельности.

Для производства большинства благ нужны экономические ресурсы. Процесс производства благ невозможен без наличия ресурсов, называемых факторами производства. Под фактором вообще понимается все то, что оказывает воздействие на что-либо. Под фактором производства понимаются вещи и услуги, обеспечивающие производственный процесс.

Экономическая теория выделяет три фактора производства, называя их землей, трудом и капиталом. Конкретное содержание каждого из этих факторов нами будет рассмотрено отдельно. Сейчас нам необходимо получить самое общее представление о них, соответствующим образом классифицировав их.

Первый фактор, именуемый землей, предоставляет окружающая экономику природная Среда. К нему относятся блага природы, обеспечивающие процесс производства.

Второй фактор - труд обеспечивают люди как производители и субъекты производства.

Третий фактор - капитал представляет собой вещи производственного назначения, созданные в процессе производства.

Экономические ресурсы, т.е. факторы производства – это все природные, людские и все произведенные человеком ресурсы, используемые человеком для производства экономических благ. Их можно разделить на материальные ресурсы (вещественный фактор производства) и людские ресурсы (личный фактор производства).

Потребности, рождая желание обладать тем, что их может удовлетворить, выступают как исходный пункт экономической деятельности людей, поскольку лишь часть человеческих потребностей может быть непосредственно удовлетворена природным окружением. Большую их часть, причем все возрастающую людям приходится производить самим. Вот почему экономику можно рассматривать как *систему удовлетворения потребностей людей*.

Необходимость заниматься экономической деятельностью рождает *производственные потребности*. Эти потребности в том, что способно обеспечить процесс производства. Поскольку производство возникает вследствие необходимости удовлетворения личных потребностей, то можно говорить об их производном характере. Соответственно, рост личных потребностей предполагает рост производственных потребностей.

1. 3 Лекция №3 (2 часа).

Тема: «Экономический выбор».

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Проблема ограниченности ресурсов.

2. Проблема экономического выбора. Кривая производственных возможностей.
3. Альтернативные издержки.
4. Экономический рост и эффективность.

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Проблема ограниченности ресурсов.

Поскольку наличные экономические ресурсы всегда ограничены, постольку ограничены и возможности удовлетворения человеческих потребностей. Поэтому одной из важнейших задач экономики является задача наилучшего, наиболее эффективного использования ресурсов. Экономическая теория, таким образом, выступает как наука об эффективном использовании ограниченных ресурсов.

Противоречия между ресурсами (их ограниченность и редкость) и потребностями (их безграничность), разрешается путем выбора тех товаров, которые следует производить, и тех товаров, от которых следует отказаться.

Помимо этого, проблема нехватки ресурсов решается путем полного вовлечения в производство всех возможных ресурсов (полная занятость ресурсов). На этой основе достигается получение наиболее возможного объема продаж.

2. Проблема экономического выбора. Кривая производственных возможностей.

Однако эффективность использования ресурсов – не единственная проблема, порождаемая их ограниченностью. Дело в том, что одни и те же ресурсы могут быть использованы для создания разнообразных благ. Их ограниченность порождает, следовательно, проблему экономического выбора наилучшего из альтернативных (взаимоисключающих) вариантов их использования, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей общества при данных ограниченных ресурсах.

Осуществляя экономический выбор, общество и каждый отдельный производитель сталкиваются с тремя фундаментальными экономическими проблемами: 1. Что производить.

2. Как производить товары и услуги (используя какие ресурсы и технологии).

3. Для кого производить (ориентация на потребителя и проблема ценообразования).

Кривая производственной возможности на графике представляет собой линию, на которой отражена граница производственной возможности, на которой представлены альтернативные варианты максимально возможных объемов одновременного производства и станков и книг в различных сочетаниях. При этом больше станков означает меньше книг и наоборот. В точке М производство неэффективно, т. к. ресурсы полностью не заняты, и здесь есть резервы для увеличения производства одного продукта без сокращения выпуска.

Вмененные издержки - это то, от чего мы отказываемся, когда выбираем одну из двух альтернатив. Это цена выбора или упущенная выгода при смене производственных альтернатив. Она определяется пользой, стоимостью или количеством тех благ, которые принесены в жертву при выборе других альтернативных благ. Каждое следующее увеличение количества одного продукта заставляет жертвовать количеством другого продукта.

В экономике действует закон возрастания *вмененных издержек*. Суть этого закона в том, что по мере увеличения выпуска любого продукта вмененные издержки производства каждой новой единицы растут. Главной причиной действия такого закона является не полная взаимозаменяемость различных продуктов (потери на перестройку).

При смене производственных альтернатив в условиях ограниченности и полной занятости ресурсов приходится переключать на новое производство все менее приспособленные для него ресурсы из других хозяйственных сфер.

С течением времени ресурсы и технологии прогрессивно меняются: увеличивается количество рабочей силы, средств производства, повышается их качество, совершенствуются технологии. Это расширяет возможности производства, отодвигая на графике линию графика производственных возможностей дальше от центра координат.

3.Альтернативные издержки.

Производственные возможности – это возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и при данном уровне развития технологий. Природа экономических издержек как альтернативных объясняет и форму КПВ (выпукла от начала координат). Дело в том, что по мере движения по графику вниз из для увеличения производства предметов потребления придется привлекать ресурсы, которые будут все менее пригодны для этого. Следовательно, придется отказываться от производства все большего и большего количества средств производства. Таким образом, альтернативные (экономические) издержки предметов потребления возрастают по мере увеличения объема их производства (тот же результат мы получим, если будем двигаться вверх по графику для средств производства). Возрастание экономических (альтернативных) издержек по мере увеличения объемов производства (при данных ресурсах и технологии) – это экономический закон. Согласно закону возрастания альтернативных издержек, при увеличении производства одного товара неизбежно происходит увеличение его “цены”, выраженной в другом, альтернативном товаре.

4. Экономический рост и эффективность.

Эффект - конечный результат производства. Различают экономический эффект (результат производства как сумма произведенных товаров и услуг) и социальный эффект (благосостояние населения). Под экономической эффективностью понимают соотношение экономического эффекта (как результата) и затрат ресурсов. Система показателей экономической эффективности производства включает в себя три основных показателя: производительность труда, фондоотдачу и материалоотдачу. Они характеризуют соответственно эффективность использования рабочей силы, средств и предметов труда. Эффективность использования трудовых ресурсов измеряется производительностью труда - выработкой продукции на одного работника или в единицу времени. Другой показатель - фондоотдача, т.е. выработка продукции на единицу средств труда (основных производственных фондов, основного капитала). Наконец, эффективность использования предметов труда измеряется материалоотдачей - выработкой продукции на единицу затраченных предметов труда. Эффективность использования предпринимательского таланта определяется нормой прибыли, рентабельностью. Структура экономики, эффективность и благосостояние находятся в тесной взаимосвязи. Прогрессивные структурные изменения в экономике происходят под влиянием роста эффективности производства и благосостояния населения. Так, в высокоразвитых странах опережающими темпами по сравнению с промышленностью, сельским хозяйством, строительством развивается сфера услуг, около половины занятого населения уже трудится в этой сфере. Совершенствование структуры экономики, в свою очередь, способствует росту эффективности (например, появление отраслей, предприятий, производящих новую технику, новые материалы) и повышению благосостояния (расширение ассортимента, изменение структуры, рост качества потребительских товаров и услуг).

1.4 Лекция №4 (2 часа).

Тема: «Собственность и её роль в экономических системах».

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Сущность собственности, ее роль в экономике.

2. Собственность и экономические интересы. Экономическое и юридическое содержание собственности.
3. Экономическая система: сущность, структура, классификация.

1.4.2 Краткое содержание вопросов:

1. Сущность собственности, ее роль в экономике.

Собственность - весьма сложное явление, которое с разных сторон изучается несколькими общественными науками. Экономическая теория анализирует экономическое содержание этого явления, а юриспруденция - правовое.

Под собственностью в экономическом смысле подразумеваются сложившиеся фактически, на деле, отношения между людьми по присвоению и хозяйственному использованию материальных и нематериальных благ. Собственность же в юридическом понимании показывает, как реальные имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах, которые устанавливает государство в обязательном порядке для всех граждан. Понятно, что начинать изучать настоящую главу надо с определения экономического содержания собственности.

В каждом отношении собственности имеются две стороны: субъект (в данном случае - собственник) и объект (имущество). Это отношение можно отобразить в формуле «субъект (собственник) - имущество (совокупность вещей и материальных ценностей) - иные субъекты (другие владельцы или несобственники)».

Отношения присвоения распространяются главным образом на такое имущество, от которого непосредственно зависит хозяйственная деятельность. В его состав входят факторы производства (и материальные блага, и плоды интеллектуального труда).

Всестороннее изучение собственности позволяет ответить на три главных вопроса.

1. Кто (какие субъекты хозяйствования) обладает экономической властью - присваивает факторы и результаты производства?
2. Какие экономические связи способствуют лучшему использованию имущества?
3. Кому достаются доходы от хозяйственной деятельности?

В соответствии с этим система экономических отношений собственности включает следующие составные части:

- а) присвоение факторов и результатов производства;
- б) хозяйственное использование материальных и иных средств;
- в) получение дохода от собственности

2. Собственность и экономические интересы. Экономическое и юридическое содержание собственности.

На разных этапах развития общества используются разные способы, механизмы решения главных вопросов экономики (что, как, для кого производить?). Эти этапы отличаются также формами экономических отношений, основу которых составляют те или иные отношения собственности на экономические ресурсы.

Основу **рыночной экономики** составляют:

- 1) рыночный механизм координации и регулирования экономической деятельности,
- 2) частная собственность на экономические ресурсы.

Собственники средств производства не всегда сами занимаются созидательной деятельностью. Они дают другим лицам возможность употреблять их имущество (например, землю, дом, оборудование) в хозяйственных целях на определенных условиях. Тогда между собственником и предпринимателем возникают *отношения хозяйственного использования имущества*. Последний получает возможность временно владеть и пользоваться объектом чужой собственности. Это может иметь, скажем, форму *аренды* -

найма одним лицом (или организацией) у другого лица (организации) имущества во временное пользование на определенный срок и за установленную плату.

Собственность экономически оправдывает себя, если *приносит доход* ее владельцу. Такой доход представляет собой весь вновь созданный продукт или его часть, которые получены благодаря применению труда и средств производства. Это может быть, скажем, прибыль. Когда же человек взял чужое имущество в аренду, то он отдает собственнику установленную часть своего дохода.

Значит» система отношений собственности составляет сердцевину всех экономических связей по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг.

Вполне очевидно, что отношения собственности порождают у людей экономические *интересы*. Главный среди них состоит в том, чтобы всемерно умножать находящиеся в собственности блага в целях лучшего удовлетворения потребностей. Так через интересы собственность предопределяет направленность и характер хозяйственного поведения людей.

Благодаря праву значительный круг хозяйственных связей между людьми принимает характер *правоотношений*, т.е. отношений, участники которых выступают как носители юридических прав и обязанностей. Такие правоотношения оформляют и закрепляют реально существующие отношения собственности.

При определении собственности в юридическом смысле выявляются субъекты права собственности и объекты их гражданских

В законодательном порядке *субъектами* права собственности являются:

а) *гражданин (физическое лицо)* - человек как субъект граждан-(имущественных и неимущественных) прав и обязанностей;

б) *юридическое лицо* - организация (объединение лиц, предприятие, учреждение), являющаяся субъектом гражданских прав и обязанностей. Это социальное (коллективное) образование вступает в хозяйственные связи от своего имени как самостоятельная целостная единица. Примером может служить *фирма* - хозяйственное, промышленное или торговое предприятие (объединение), пользующееся правами юридического лица;

в) *государство и муниципальные образования* (органы местного управления и самоуправления).

В законодательстве особо выделяются *объекты* гражданских прав. К ним относятся:

- *недвижимое имущество* (земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, леса, многолетние насаждения, здания, сооружения и т.п.);

- *движимые вещи* (деньги, ценные бумаги и другие вещи, не относящиеся к недвижимости);

- *интеллектуальная собственность* (результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг: фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и др.).

После того как государство законодательно урегулирует имущественные отношения между указанными лицами, они наделяются *правом собственности*. Это право включает полномочия собственника владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.

Расширение сферы воздействия права на экономику позволяет качественно улучшить всю хозяйственную деятельность. Право как нормативный регулятор передает этой деятельности свои лучшие черты:

- общепобязательность;
- точность и формальную определенность правовых норм;
- системность в процессе воздействия на человеческую деятельность;
- упорядоченность и стабильность.

Отличительная особенность современного взаимодействия экономики и права состоит в их органическом соединении. Существенный вклад в это дело внес лауреат Нобелевской премии Дуглас Норт (США). В своей Нобелевской лекции (1993 г.) он говорил, что «экономика не может развиваться без норм и правил, которые устанавливаются обществом и принимаются всеми. Без них это будет гангстерская экономика, когда все пытаются обмануть друг друга».

3. Экономическая система: сущность, структура, классификация.

В хозяйственном механизме каждой экономической системы заложены конкретные способы, механизма решения главных вопросов экономики.

Выделяются **четыре основных типа экономических систем**:

- 1) традиционная,
- 2) рыночная (капитализм),
- 3) командная (социализм),
- 4) смешанная.

В **традиционной экономике** способ, механизм координации и регулирования хозяйственной деятельности характеризуется техникой производства, обмена, распределения доходов, основанных на освященных временем традициях, обычаях. Собственность на экономические ресурсы в традиционной экономической системе является общественной – коллективной. Охотничьи угодья, пашни, луга принадлежат племени или общине.

Командная экономика - характеризуется государственной собственностью на производственные ресурсы. Здесь все вышеперечисленные задачи решаются посредством централизованного планирования и директивными (административно-командными) методами управления.

В соответствии с планом предприятиям предписывалось, что производить, в каком количестве и в какие сроки. В плане также указывалось, кому поставлять продукцию и по каким ценам. Использовался так называемый метод фондирования, или метод централизованного распределения ресурсов. Фондирование осуществлялось по отношению к материальным ресурсам (оборудование, машины, металл, уголь, зерно и т.д.). Основу **рыночной экономики** составляют:

- 1) рыночный механизм координации и регулирования экономической деятельности,
- 2) частная собственность на экономические ресурсы.

Фундаментальные вопросы экономики решаются здесь следующим образом:

- производятся только те товары, на которые существует спрос, и которые приносят товаропроизводителям прибыль;
- при определении количества производимой продукции ключевую роль играет соотношение спроса и предложения;
- выбор способа производства и технологий осуществляется на основе рыночной конкуренции;
- проблема распределения решается на основе платежеспособного спроса - товары приобретают те потребители, которые желают и могут их купить, т.е. в состоянии уплатить за них рыночную цену;
- основным рыночным механизмом адаптации производства к изменяющимся условиям служит *ориентирующая функция цен* — свойство рыночных цен сигнализировать об изменениях потребительских предпочтений и тем самым способствовать перераспределению ресурсов из одних отраслей в другие.

Смешанная экономика - экономическая система, занимающая промежуточное положение между централизованной плановой и рыночной экономикой. Экономика

смешанного типа регулируется и рынком, и государством. К этому типу экономических систем в настоящее время относится большинство развитых стран мира.

Модель смешанной экономики имеет две формы в зависимости от степени влияния государства на экономику страны. Первая форма – **американская форма смешанной экономики**. Она предоставляет относительно большую свободу всем участникам рынка, их связи больше опосредствуются деньгами и прибылью. Личный успех граждан является ведущим мотивом экономической деятельности. Непосредственное участие государства в процессе производства сравнительно невелико. Однако в США созданы и функционируют мощные государственные организации, которые берут на себя регулирующие функции во всех сферах экономической жизни страны.

Другая форма смешанной экономики – **социально ориентированная рыночная экономика** (Германия, скандинавские страны). Она отличается довольно высокой степенью активности государства в экономике. Это проявляется в более или менее значительном государственном секторе, но прежде всего, в распределительных функциях и решении проблем социальной справедливости. В странах, в которых получила развитие эта форма смешанной экономики, государство уделяет большое внимание организации системы страхования, пенсионного обеспечения и социальной помощи, разработке программ жилищного строительства, общественного просвещения, медицинского обслуживания, борьбе с безработицей и подготовке кадров и т.д.

1.5 Лекция № 5 (2 часа).

Тема: «Формы организации общественного производства.

Теории ценности»

1.5.1 Вопросы лекции:

1. Натуральное и товарное хозяйство. Типы товарного хозяйства.
2. Товар и его свойства в теории трудовой стоимости.
3. Ценность товара в маржиналистской теории.

1.5.2 Краткое содержание вопросов:

1. Натуральное и товарное хозяйство. Типы товарного хозяйства.

По характеру производство может быть **натуральным** (производство для себя) и **товарным** (производство для обмена).

1. Производственно-экономическая замкнутость. Общество, в котором оно господствует, состоит из массы разобщенных и оторванных друг от друга хозяйств (семей, общин, индивидуальных хозяйств). Каждое из них опирается на собственные ресурсы и обеспечивает себя всем необходимым для жизни. Здесь выполняются все виды требующихся для этого работ, начиная с добывания сырья и заканчивая подготовкой продуктов к потреблению.

В современной России наблюдаются тенденции к натурализации производства, самообеспечению всем необходимым, к экономической замкнутости различных территориальных образований.

Тенденция к натурализации может распространяться и на все государство: в этом случае отдельные страны проводят хозяйственную политику, известную под названием автаркия. Следствием такой политики становится создание замкнутого хозяйства в рамках страны, разрыв традиционных экономических связей с партнерами. При этом сохраняется обмен продукцией между производителями внутри страны, но не используются возможности обмена различными видами продуктов с другими странами. В целом попытка проводить курс на автаркию в современных условиях не соответствует тенденциям общественного развития, хотя в отдельных случаях она является необходимой для обеспечения независимости.

2. Ручной универсальный труд. В натуральном хозяйстве преобладает ручной натуральный труд: каждый отдельный работник для получения конечного продукта выполнял все основные работы с помощью простейших орудий труда и кустарного инструмента. Например, в сельском хозяйстве это были вспашка и обработка земли, посев, уборка урожая, обработка, хранение и использование сельскохозяйственной продукции. Естественно, что такой труд был малопроизводительным.

3. Прямые экономические связи между производством и потреблением. Натуральному хозяйству свойственны прямые экономические связи между производством и потреблением. Эти связи развиваются по формуле: «производство - распределение — потребление». Продукция делится между участниками хозяйства и непосредственно поступает в потребление. Такая форма связей обеспечивает натуральному хозяйству значительную устойчивость.

2. Товар и его свойства в теории трудовой стоимости.

Основной категорией рыночной экономики является товар. В экономической науке существует два основных теоретических подхода к определению его сущности, выяснению того, что лежит в основе рыночной цены товара: теория трудовой стоимости и теория предельной полезности, которые являются, соответственно, методологической основой классической школы политической экономии и неоклассического направления.

Рассмотрим сначала суть подхода к исследованию данной проблемы в рамках трудовой теории стоимости. В товарном хозяйстве продукты труда выступают в качестве товаров.

При этом товар предназначен для удовлетворения потребностей не самого производителя, а людей, которые его покупают, т.е. общества. Следовательно, товар должен обладать не просто потребительской стоимостью, а общественной потребительной стоимостью. Причем товаром является только тот продукт, который обладает общественной потребительной стоимостью и передается потребителю через куплю-продажу, а не путем безвозмездного отчуждения.

Потребности людей многообразны, поэтому и потребительная стоимость может быть присуща не только товарам, идущим в личное потребление, но и товарам, поступающим в хозяйственное потребление в виде средств производства.

Потребительной стоимостью могут обладать не только товары, но и любые продукты (в т.ч. и природы). Это значит, что потребительная стоимость – категория внеисторическая, т.е. она существует вне зависимости от наличия товарного производства.

Как потребительные стоимости товары качественно отличаются один от другого, следовательно, не могут быть сопоставлены друг с другом, а значит быть обменены. Более того, обмен товарами с одинаковой потребительной стоимостью вообще бессмыслен (например, одной пары сапог на точно такую же пару сапог). Поэтому кроме потребительной стоимости товар должен обладать свойством обмена на другие товары, или меновой стоимостью.

Стоимость делает товары однородными, способными к обмену.

Если стоимость – внутреннее свойство товара, то меновая стоимость – форма выражения стоимости, т.е. ее внешнее проявление. Но категории «меновая стоимость» и «стоимость» не тождественны между собой, могут вступать друг с другом в противоречие. Оно проявляется, когда из-за высокой стоимости товар не находит сбыта. Разрешается такое противоречие через цену, в основу которой ложатся не затраты труда, а взаимодействие спроса и предложения.

3. Ценность товара в маржиналистской теории.

Маржинализм при объяснении причин обмена товаров друг на друга исходит из наличия у них полезности. Тем самым они обратили внимание на первое и очень важное

свойство товара. Если вещь не будет обладать полезностью, то она никому не будет нужна и ее никто не купит, значит, ее нельзя считать товаром.

Полезность товара как его способность удовлетворять какую-то потребность характеризует потребительную стоимость товара.

Но как полезности обмениваемые товары различны и на основе потребительных стоимостей их трудно сравнивать. Так, полезность сапог совершенно иная, чем полезность муки. Поэтому о полезности или потребительной стоимости товара можно говорить, как о качественной характеристике товара, а не количественной, и ее можно рассматривать в виде условия обмена, а не основы эквивалентности обмена.

Однако маржинализмы сумели показать, что количественная определенность товара зависит не от полезности вообще, а от предельной полезности, определяемой последней единицей запаса данного блага. Если у человека есть пара сапог, то полезность еще одной пары будет характеризовать предельную полезность данного блага. И если владелец муки решает обменять ее на сапоги, то он исходит из своей оценки предельной полезности сапог. Аналогичным образом поступает владелец сапог, обменивая их на муку.

Односторонность такого подхода к определению основы меновой стоимости очевидна. Он предполагает рассмотрение субъектов товарного обмена как потребителей, выступающих на рынке в роли покупателей, и их потребительские оценки закладываются в основу меновой стоимости. Но в отношениях товарного обмена активную роль играют производители, продающие товары. Эта роль представителями маржинализма учитывается явно недостаточно.

1. 6 Лекция № 6 (2 часа).

Тема: «Рынок как экономическая форма организации общественного производства».

1.6.1 Вопросы лекции:

1. Рынок: сущность, причины и условия возникновения. Функции рынка.
2. Классификация (виды) рынка.
3. Инфраструктура рынка.

1.6.2 Краткое содержание вопросов:

1. Рынок: сущность, причины и условия возникновения. Функции рынка.

Если дать кратко общее определение рынку как системе хозяйства, то следует отметить, что рынок – это такая система хозяйства, которая функционирует на основе свободных цен и конкуренции. Именно способ ценообразования позволяет отличать рыночное хозяйство от централизованно управляемого, планового.

Экономические связи обеспечивают движение продуктов от производителя к потребителю, происходит многосторонний обмен между производителями и потребителями. Такие обменные процессы обусловлены общественным разделением труда, которое, с одной стороны, разъединяет производителей, разобщает их по видам трудовой деятельности, с другой – порождает устойчивые функциональные взаимосвязи между ними.

Первое перерастает в экономическую обособленность, в независимость хозяйствования каждого производителя, второе – в обменные процессы на эквивалентной основе через куплю-продажу товаров. Производители самостоятельно организуют производство и реализацию продукции, возмещают издержки, расширяют и совершенствуют производство. Обменные процессы в условиях товарно-денежных отношений принимают форму рыночных отношений.

В экономической литературе приводятся разнообразные характеристики понятия «рынок»:

- 1) Это косвенная, опосредованная взаимосвязь между производителями и потребителями продукции в форме купли-продажи товаров, сфера реализации и товарно-

денежных отношений, а также вся совокупность средств, методов, инструментов, организационно-правовых норм, структур и т.д., обеспечивающих функционирование таких отношений;

2) Это единственная система отношений купли-продажи, структурными элементами которой являются рынки товаров, капиталов, рабочей силы, ценных бумаг, идей, информации и т.д.;

3) Это инструмент, или механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг.

2. Классификация (виды) рынка.

Классификация (виды) рынка.

Структура рынка – это внутреннее строение отдельных элементов рынка. Структуру рынка классифицируют по разным критериям, важнейшими из которых являются следующие (табл. 1.):

Таблица 1. – Структура рынка

Критерий классификации	Вид рынка
По экономическому назначению	1. Рынок товаров и услуг 2. Рынок средств производства 3. Рынок труда 4. Рынок инвестиций 5. Рынок ценных бумаг 6. Финансовый рынок
По географическому положению	1. Местный рынок 2. Региональный рынок 3. Национальный рынок 4. Мировой рынок
По степени ограниченности конкуренции	1. Монополистический рынок 2. Олигополистический рынок 3. Свободный рынок 4. Смешанный рынок
По отраслям	1. Автомобильный рынок 2. Зерновой рынок и т.п.
По характеру продаж	• Оптовый рынок • Розничный рынок
По месту создания продукта	1. Внутренний рынок 2. Внешний рынок
По степени воздействия на формирование рыночной цены	1. Рынок продавца 2. Рынок покупателя

Важнейшие составляющие элементы рыночной структуры представлены на рис.

2.



Рисунок 2. Элементы рыночной структуры

Каждый из выделенных рынков включает совокупность соответствующих рынков:

Товарный рынок включает в себя:

- а) рынок потребительских товаров;
- б) рынок средств производства;

- в) рынок новых технологий;
 - г) рынок информации;
- Финансовый рынок подразделяется на:
- а) рынок капиталов (инвестиционный рынок);
 - б) рынок кредитов;
 - в) рынок ценных бумаг (акции, облигации);
 - г) денежный и валютный рынки.

Рынок труда, рынок рабочей силы образуют занятые во всех сферах народного хозяйства работники различной квалификации, а также не вовлеченные в общественное производство в данный момент трудоспособные люди.

Каждый из названных крупных рынков, в свою очередь, подразделяются на более мелкие специализированные рынки. Так, внутри потребительского рынка есть рынки швейных изделий, обуви, хлебопродуктов, косметики и т.д. Рынки угля, цветных металлов, нефтепродуктов ограниченно входят в рынок средств производства. Рынки акций, валют, кредитных ресурсов включаются в финансовый рынок.

Совокупность рынков, имеющихся в стране, составляет внутренний национальный рынок, а взаимодействующие национальные рынки образуют мировой рынок. Есть еще местные рынки (в пределах села, города, региона).

3. Инфраструктура рынка.

Различают инфраструктуру трех рынков – товарного, финансового и трудового. Это означает создание на коммерческой основе разветвленной сети товарных, фондовых бирж, а также бирж труда.

Биржа как особая форма рынка возникла для торговли товарами, которым присуще сочетание нескольких качеств: массовости, стандартности, взаимозаменяемости и непредсказуемости цены. Стандартные товары – это, прежде всего однородные сырьевые товары, которые легко делятся и объединяются в крупные партии без потери потребительских свойств. К ним относятся сельскохозяйственные продукты (зерно, мясо, сахар, масло, кофе, хлопок и т.д.) и промышленное сырье (металлы, нефть, газ, древесина, бумага, каучук и др.).

Рынок ценных бумаг функционирует через фондовую биржу, которая аккумулирует спрос и предложение ценных бумаг, содействует формированию их биржевого курса. В понятие ценных бумаг включаются: акции, облигации, векселя, сертификаты. Сюда относятся и государственные ценные бумаги – облигации займов, казначейские обязательства

Надо различать первичный и вторичный рынки ценных бумаг. На первичном происходит эмиссия ценных бумаг, т.е. их выпуск в обращение. На вторичном рынке, на фондовой бирже, идет их перепродажа, акции приобретают ликвидность, переходят из рук в руки, находятся в обращении. Росту фондовых бирж должны способствовать процессы акционирования предприятий, их разгосударствление и приватизации.

Кроме биржевой системы рыночная инфраструктура включает в себя банковскую систему, страховые компании, аудиторские фирмы, юридические конторы, информационные затраты, рекламные бюро, оптовые и розничные торговые предприятия, аукционы, ярмарки, коммерческие посреднические центры. Главными институтами рыночной инфраструктуры являются коммерческие банки и фондовые биржи.

1. 7 Лекция №7 (2 часа)

Тема: «Механизм рыночного саморегулирования. Модель рынка».

1.7.1 Вопросы лекции:

1. Закон спроса, ценовые и неценовые детерминанты спроса.
2. Закон предложения, ценовые и неценовые детерминанты предложения.

3. Рыночное равновесие. Административный контроль над ценами.

1.7.2 Краткое содержание вопросов:

1. Закон спроса, ценовые и неценовые детерминанты спроса.

Спрос на какой-либо товар характеризует желание и возможность потребителя купить то или иное количество этого товара по определенной цене в некотором интервале времени. Важнейшими характеристиками спроса являются объем спроса и цена спроса. Объемом спроса на какой-либо товар называют количество этого товара, которое потребители согласны купить по определенной цене за некоторый период времени (день, месяц, год). Ценой спроса называют максимальную цену, которую покупатели согласны заплатить за определенное количество товара. Зависимость объема спроса от определяющих его факторов называют функцией спроса. В общем виде функция спроса может быть представлена следующим образом:

$$Q_i^D = Q_i^D(P_1, \dots, P_k; T; I; \dots),$$

где Q_i^D - объем спроса на i -ый товар ($i=1, 2, \dots, n$); $P_1, \dots, P_k$ - цены всех товаров, включая i -ый; T - вкусы и предпочтения покупателей; I - денежный доход покупателей.

Если все факторы, определяющие объем спроса, кроме цены данного товара, предположить неизменными, то можно перейти к функции спроса от цены, характеризующей зависимость спроса на i -ый товар лишь от его цены:

$$Q_i^D = Q_i^D(P_i)$$

Функция спроса от цены может быть представлена одним из трех способов:

- табличным (с помощью шкалы спроса),
- аналитическим (с помощью математической формулы),
- графическим (с помощью кривой спроса).
- Изменение цены какого-либо товара влияет на объем спроса через эффект дохода и эффект замены.
- Эффект дохода возникает, поскольку изменение цены данного товара увеличивает (при снижении цены) или уменьшает (при увеличении цены) реальный доход, или покупательную способность, потребителя. Например, при снижении цены на мясо потребитель может покупать то же количество мяса, как и прежде, а на оставшуюся часть дохода приобрести еще и другие товары.
- Эффект замены проявляется в результате относительного изменения цен. Эффект замены способствует росту потребления относительно подешевевшего товара. Как правило, при повышении цены на товар А спрос на его заменители увеличивается, а спрос на его дополняющие товары сокращается. Так, повышение цен на минеральные удобрения приведет к сокращению спроса на машины и оборудование, предназначенные для их внесения (взаимодополняющие товары), а повышение цен на апельсины будет сопровождаться увеличением спроса на мандарины (взаимозаменяемые товары).
- Известно одно исключение из закона спроса, получившее название парадокс Гиффена. Такая ситуация возникает в экстремальных экономических ситуациях. Например, во время голода, когда доходы населения низкие, с ростом цены на картофель объем спроса на него возрастает, поскольку именно этот продукт остается для широких слоев населения единственным доступным. Товар, для которого нарушена обычная зависимость между ценой и объемом спроса (с уменьшением цены объем спроса на него падает и, наоборот, при росте цены - возрастает), называют товаром Гиффена.
- Необходимо различать изменение объема спроса и изменение спроса.
- Изменение объема спроса имеет место при изменении цены товара и неизменном характере зависимости объема спроса от цены. В этом случае происходит движение вдоль кривой спроса.
- При снижении цены с p_1 до p_2 объем спроса увеличивается с q_1 до q_2 .

- Если при изменении других определяющих спрос факторов (например, дохода потребителей) установится новая зависимость между ценой и объемом спроса, произойдет сдвиг кривой спроса. В этом случае говорят, что изменился сам спрос.

2. Закон предложения, ценовые и неценовые детерминанты предложения.

Предложение какого-либо товара характеризует готовность продавца продать определенное количество этого товара по определенной цене в некотором интервале времени.

Объемом предложения какого-либо товара называют количество этого товара, которое желают продать продавцы на рынке по определенной цене за некоторый период времени.

Цена предложения - это минимальная цена, по которой продавцы согласны продать определенное количество товара. Зависимость объема предложения от определяющих его факторов называют функцией предложения. В общем виде функция предложения имеет вид:

$$Q_i^S = Q_i^S(P_1, \dots, P_k; L_i; T_i; N; \dots),$$

где Q_i^S - объем предложения i -го товара ($i=1, 2, \dots, n$); $P_1, \dots, P_k$ - цены товаров, включая i -ый; L_i - характер применяемой в производстве i -го товара технологии; T_i - налоги и дотации, установленные по i -тому товару, N - природные условия.

Если все факторы, определяющие объем предложения, кроме цены данного товара, считать неизменными, то можно перейти к функции предложения от цены, характеризующей зависимость предложения i -го товара только от его цены:

$$Q_i^S = Q_i^S(P_i)$$

Как и функция спроса, функция предложения от цены может быть представлена тремя способами: табличным, аналитическим, графическим. Изменение объема предложения имеет место при изменении цены товара и неизменном характере зависимости объема предложения от цены. В этом случае происходит движение вдоль кривого предложения. При повышении цены с p_1 до p_2 объем предложения увеличивается с q_1 до q_2 .

Если при изменении других определяющих предложение факторов (например, погодных условий) установится новая зависимость между ценой и объемом предложения, происходит сдвиг кривой предложения. В этом случае говорят, что изменилось само предложение.

3. Рыночное равновесие. Административный контроль над ценами.

В результате взаимодействия спроса и предложения на рынке устанавливается равновесие.

Рыночное равновесие - это состояние рынка, при котором объем спроса равен объему предложения. Точка пересечения кривых спроса (D) и предложения (S) есть точка равновесия. Объем продаж в точке равновесия называется равновесным объемом. Цена в точке равновесия называется равновесной ценой. В состоянии равновесия рынок сбалансирован, установившаяся цена устраивает как продавцов, так и покупателей, и у них нет причин требовать ее изменения. При любой другой цене, отличной от равновесной, рынок не сбалансирован, а у покупателей и продавцов имеются эффективные стимулы к изменению сложившейся ситуации. Если цена на рынке будет выше равновесной, то объем предложения превысит объем спроса, и на рынке возникнет избыток товара. Избыточное предложение вызовет снижение цены (давление на цену «сверху»). Если цена будет ниже равновесной, то объем спроса превысит объем предложения, и на рынке образуется дефицит товара. В случае избыточного спроса произойдет рост цены (давление на цену «снизу»).

1. 8 Лекция №8 Эластичность спроса и предложения(2часа).

1.8.1 Вопросы лекции:

1. Понятие эластичности. Ценовая эластичность спроса.
2. Виды неценовой эластичности спроса.
3. Ценовая эластичность предложения и её факторы.
4. Практическое значение теории эластичности.

Тема: «Экономическая теория как наука»

1.8.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие эластичности. Ценовая эластичность спроса.

Эластичность спроса позволяет определить, в какой степени изменится объем спроса на товар в результате изменения факторов, определяющих спрос на этот товар.

В зависимости от того, какой из определяющих факторов вызывает изменение спроса, различают следующие виды эластичности спроса:

- прямую эластичность спроса по цене,
- эластичность спроса по доходу,
- перекрестную эластичность спроса по цене.

Эластичность спроса определяется с помощью *коэффициентов эластичности*.

Коэффициент эластичности спроса по цене (E_p^D) показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на товар при изменении цены этого товара на 1%.

$$E_p^D = (\Delta Q/Q) / (\Delta P/P), \text{ где } Q - \text{объем спроса, } P - \text{цена товара.}$$

Следует иметь в виду, что коэффициент эластичности спроса по цене всегда *отрицателен*, поскольку объем спроса и цена изменяются в противоположных направлениях. Однако при расчете эластичности от этого абстрагируются и условно считают эластичность E_p^D положительной величиной.

Различают *точечную* и *дуговую эластичность*.

Допустим, кривые спроса имеют вид: $Q_1 = 10 - P$, $Q_2 = 10 - 2P$.

Определим эластичность спроса по цене в точках:

A ($p_1=4$; $q_1=2$), B ($p_2=2$; $q_2=6$) и C ($p_3=2$; $q_3=8$).

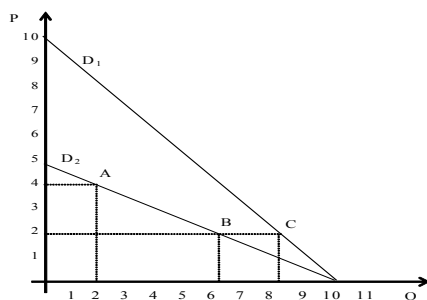


Рис. 1.13. Определение точечной эластичности

При уменьшении цены на 1% в точке A $E_p^D = (0,08/2) / (-0,04/4) = -4$, в точке B $E_p^D = (0,04/6) / (-0,02/2) = -0,67$, в точке C $E_p^D = (0,02/8) / (-0,02/2) = -0,25$.

Обратим внимание на две следующие закономерности:

- точка C, расположенная на более крутой кривой спроса, имеет меньшую эластичность (по абсолютному значению), чем точка B, расположенная на менее крутой кривой.
- на участке высоких цен кривой спроса (точка A) эластичность спроса больше, чем на участке низких цен (точка B).

Часто приходится иметь дело со значительными изменениями цены и объема спроса. Расчет коэффициента эластичности на интервале изменения цены (от p_1 до p_2) и

объема (от q_1 до q_2) дает различные результаты в зависимости от того, какой из двух уровней цены и объема используется: $E_p^D = (\Delta q / q_1) / (\Delta p / p_1)$ или $E_p^D = (\Delta q / q_2) / (\Delta p / p_2)$. Для того чтобы избежать неопределенности в расчетах, используют либо наименьшие значения цены и объема: $E_p^D = (\Delta q / q_1) / (\Delta p / p_2)$ либо их средние для интервала значения. В последнем случае говорят о *дуговой эластичности*.

$$E_p^D = (\Delta q / (q_1 + q_2)) / (\Delta p / (p_1 + p_2)).$$

Пусть, в результате повышения цены товара с 5 руб. до 6 руб. объем спроса сократился с 9 млн. шт. до 7 млн. шт. в год. Рассчитаем коэффициент эластичности спроса по цене на данном интервале.

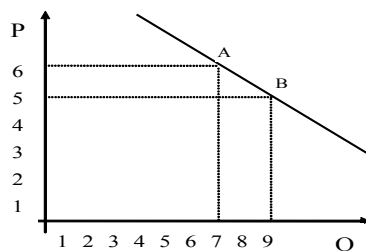


Рис. 1.14. Определение дуговой эластичности

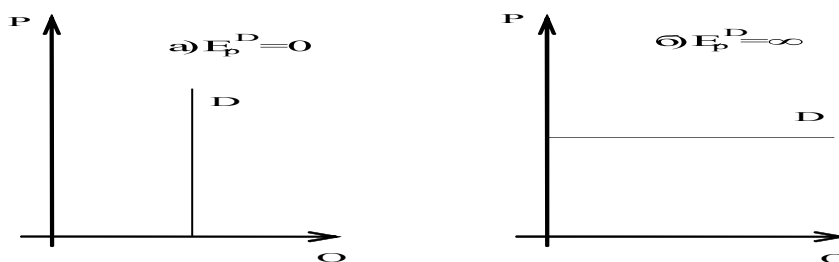


Рис. 1.15. Кривые абсолютно неэластичного и абсолютно эластичного спроса

Следует иметь в виду, что эластичность спроса меняется при движении по кривой спроса. В верхней части кривой спроса спрос *эластичен*, а в нижней части кривой — *неэластичен*. В середине кривой спроса коэффициент эластичности спроса равен *единице* (рис. 1.16).

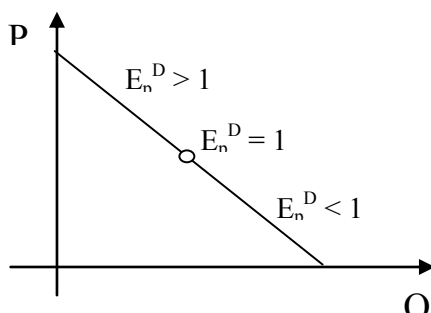


Рис. 1.16. Эластичность спроса на разных участках кривой спроса

Существует определенная взаимосвязь между эластичностью спроса, ценой и выручкой производителей:

Показатель	Эластичный спрос ($E_p^D > 1$)	Неэластичный спрос ($E_p^D < 1$)	Единичная эластичность спроса ($E_p^D = 1$)
Цена уменьшается	Выручка растет	Выручка падает	Выручка не изменяется
Цена увеличивается	Выручка падает	Выручка растет	Выручка не изменяется

Пусть на рынке за месяц продано 20 т. картофеля по цене 15 руб. за 1 кг. Производители решают расширить предложение картофеля и снижают цену на него до 14 руб. за 1 кг. В результате снижения цены удастся увеличить продажу картофеля до 21 т. Определим, правильное ли решение приняли производители картофеля?

Для оценки принятого решения подсчитаем доход, который получили производители картофеля:

1) при цене 15 руб. : $20000 \text{ кг} \cdot 15 \text{ руб.} = 300000 \text{ руб.}$

2) при цене 14 руб. : $21000 \text{ кг} \cdot 14 \text{ руб.} = 294000 \text{ руб.}$

Следовательно, несмотря на увеличение продажи картофеля, производители понесли убытки в 6000 руб. Изменения в цене мало сказались на увеличении объема спроса (спрос по цене неэластичен).

Эластичность спроса по цене зависит от многих факторов, среди которых можно выделить:

- Уровень доходов той или иной группы покупателей. Если уровень доходов покупателей высокий, то спрос будет неэластичным, поскольку изменение цены товара не будет играть для них особой роли, и, наоборот.

- Доля расходов на данный товар в общей сумме расходов покупателей. Чем выше доля расходов на товар в общей сумме расходов покупателей, тем больше эластичность спроса этого товара.

- Значимость товара для покупателя. Спрос на товары первой необходимости будет неэластичным, так как без этих товаров потребители не смогут обойтись. Спрос на предметы роскоши будет эластичным, поскольку при значительном повышении цен от этих товаров можно отказаться.

- Наличие товаров заменителей. Чем больше у товара имеется заменителей, тем выше будет эластичность спроса этого товара. Для товаров, заменить которые чем-либо трудно (например, мука), спрос, как правило, будет неэластичным.

- Период времени. Эластичность спроса в краткосрочном периоде будет меньше, чем в долгосрочном, так как требуется определенное время для адаптации потребителей к изменившимся экономическим условиям.

Рассмотрим несколько конкретных примеров. Спрос на соль неэластичен по цене, так как соль не имеет товаров-заменителей. Спрос на автомобили эластичен по цене, так как доля расходов на автомобили значительна в общих расходах покупателей. Спрос на лекарства неэластичен по цене, так как в случае болезни покупатели все равно будут вынуждены приобретать лекарства.

2. Виды неценовой эластичности спроса. **Коэффициент перекрестной эластичности** (E_{xy}^D) показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на один товар (X) при изменении цены другого товара (Y)

Для взаимозаменяемых товаров коэффициент перекрестной эластичности будет положительным ($E_{xy}^D > 0$), для взаимодополняющих товаров — отрицательным ($E_{xy}^D < 0$). Если изменение цены на один товар не вызывает изменения спроса на другой товар, то такие товары называются нейтральными, и коэффициент перекрестной эластичности для них будет равен нулю ($E_{xy}^D = 0$).

$$E_i^D = (\Delta Q/Q) / (\Delta I/I),$$

где Q - объем спроса, I - доход потребителей.

Коэффициент эластичности спроса по доходу (E_i^D) показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на товар при изменении дохода потребителей на 1%.

Для *нормальных (высококачественных) товаров* коэффициент эластичности спроса по доходу будет положительным ($E_i^D > 0$), для *товаров низкого качества* — отрицательным ($E_i^D < 0$). Нормальные товары можно подразделить на *эластичные по*

доходу ($E_i^D > 1$) и неэластичные по доходу ($0 < E_i^D < 1$). Неэластичными по доходу являются *товары первой необходимости*, эластичными по доходу — *предметы роскоши*.

Пусть, коэффициент эластичности спроса по доходу на некоторый товар (E_i^D) равен 10. Как Вы думаете, для какого из следующих товаров может быть характерна такая эластичность: хлеба, мяса или ювелирных украшений? Так как $E_i^D > 1$, этот товар является предметом роскоши, а из перечисленных товаров предметом роскоши являются ювелирные украшения.

3. Ценовая эластичность предложения и её факторы.

Эластичность предложения характеризует реакцию предложения товара в ответ на изменение определяющих его факторов.

Коэффициент эластичности предложения по цене (E_p^S) показывает, на сколько процентов изменится объем предложения товара в результате изменения цены этого товара.

Коэффициент эластичности предложения по цене рассчитывается аналогично коэффициенту эластичности спроса по цене. Однако коэффициент эластичности предложения по цене всегда положителен.

Важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является период времени, имеющийся в распоряжении производителей, чтобы отреагировать на изменение цены продукта. Предложение будет тем эластичнее, чем продолжительнее временной период.

При анализе эластичности предложения различают мгновенный, краткосрочный и долгосрочный рыночные периоды. Долгосрочный период достаточно продолжителен, чтобы производители успели перераспределить производственные ресурсы в соответствии с требованием изменившейся ситуации. Кривая предложения в долгосрочном периоде (S_l) имеет более пологий наклон, чем в краткосрочном ($E_p^S > 1$).

Определим, как изменятся равновесные цена и объем в результате увеличения спроса на продукцию в мгновенном, краткосрочном, долгосрочном периодах. При увеличении спроса в мгновенном периоде произойдет резкое повышение равновесной цены при неизменном равновесном объеме. Затем, в краткосрочном периоде равновесная цена несколько снизится, а равновесный объем несколько увеличится. В долгосрочном периоде равновесная цена значительно снизится, а равновесный объем значительно увеличится.

4. Практическое значение теории эластичности.

Существует определенная взаимосвязь между эластичностью спроса, ценой и выручкой производителей:

Показатель	Эластичный спрос ($E_p^D > 1$)	Неэластичный спрос ($E_p^D < 1$)	Единичная эластичность спроса ($E_p^D = 1$)
Цена уменьшается	Выручка растет	Выручка падает	Выручка не изменяется
Цена увеличивается	Выручка падает	Выручка растет	Выручка не изменяется

Эластичность спроса по цене зависит от многих факторов, среди которых можно выделить:

- Уровень доходов той или иной группы покупателей. Если уровень доходов покупателей высокий, то спрос будет неэластичным, поскольку изменение цены товара не будет играть для них особой роли, и, наоборот.
- Доля расходов на данный товар в общей сумме расходов покупателей. Чем выше доля расходов на товар в общей сумме расходов покупателей, тем больше эластичность спроса этого товара.

- Значимость товара для покупателя. Спрос на товары первой необходимости будет неэластичным, так как без этих товаров потребители не смогут обойтись. Спрос на предметы роскоши будет эластичным, поскольку при значительном повышении цен от этих товаров можно отказаться.

- Наличие товаров заменителей. Чем больше у товара имеется заменителей, тем выше будет эластичность спроса этого товара. Для товаров, заменить которые чем-либо трудно (например, мука), спрос, как правило, будет неэластичным.

- Период времени. Эластичность спроса в краткосрочном периоде будет меньше, чем в долгосрочном, так как требуется определенное время для адаптации потребителей к изменившимся экономическим условиям.

Рассмотрим несколько конкретных примеров. Спрос на соль неэластичен по цене, так как соль не имеет товаров-заменителей. Спрос на автомобили эластичен по цене, так как доля расходов на автомобили значительна в общих расходах покупателей. Спрос на лекарства неэластичен по цене, так как в случае болезни покупатель все равно будут вынуждены приобретать лекарства.

1.9-1.10 Лекция №9 -10 (4 часа).

Тема: «Теория поведения потребителя»

1.9.1 Вопросы лекции:

1. Становление теории потребительского поведения. Законы Госсена.
2. Кардиналистский (количественный) анализ полезности. Закон убывания предельной полезности.
3. Ординалистский (порядковый) анализ полезности. Кривые безразличия и бюджетная линия.

1.9.2 Краткое содержание вопросов:

1. Становление теории потребительского поведения. Законы Госсена.

В процессе своей жизнедеятельности человек приобретает товары и услуги. Целью подобного потребления является получение удовольствия и удовлетворения потребностей.

Потребности делятся на прямые и косвенные. Первые происходят из биологических нужд человека, вторые – под влиянием сложившихся в обществе обычаев и привычек (мода на одежду, еду, развлечения и т.д.). Потребности человека практически неутолимы, поскольку всегда существуют ограничения для их полного удовлетворения, такие как земля, труд, капитал и т.д. Поэтому возникает необходимость экономического выбора, необходимость распределять имеющиеся ресурсы таким образом, чтобы наиболее полно удовлетворить собственные потребности.

Проблема выбора является одной из центральных в современной экономической науке. На выбор потребителя влияют:

- Личностные факторы: возраст, этап жизненного цикла, экономическое положение,
- Психологические факторы (например, избирательное запоминание),
- Культурные факторы,
- Социальные факторы.

Данные вопросы с экономической точки зрения решаются в рамках теории потребления. Поведение потребителя - это формирование спроса покупателя, выбор товара с учетом цен и личного бюджета. Поведение покупателя индивидуально по причине субъективных предпочтений конкретных групп потребителей.

Личный доход представляет собой фиксированную для данного периода времени сумму денег, определяющую меру платежеспособности его получателей. Его величина есть бюджетное ограничение покупательской способности.

Теория потребительского поведения основана на принципе рационального поведения потребителя, который располагает свои потребности в соответствии с собственными предпочтениями, стремясь приобрести такой набор благ, который обеспечил бы ему максимальное удовлетворение потребностей при ограниченном размере его денежного дохода.

Бюджетные ограничения - это ограниченность денежных доходов, в пределах которых могут быть произведены расходы на потребление. График бюджетных ограничений представляет собой линию, отражающую соотношение покупок товаров групп X и Y.

2. Кардиналистский (количественный) анализ полезности. Закон убывания предельной полезности.

Кардиналистская (количественная) полезность – субъективная полезность, или удовлетворение, которое потребитель получает от потребления благ, измеренных в абсолютных величинах. Следовательно, имеется в виду, что можно измерить точную величину полезности, которую потребитель извлекает из потребления блага.

Кардиналистскую (количественную) теорию предельной полезности предложили У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас в последней трети XIX века. В основе теории лежало предположение о возможности соизмерения полезности различных благ. Эту теорию разделял А. Маршалл.

Экономисты считали, что полезность можно измерить в условных единицах – ютилах. Но позднее было доказано, что создать точный измеритель количественной полезности невозможно, и возникла альтернативная кардиналистской (количественной), ординалистская (порядковая) теория полезности. Согласно этой теории стоимость (ценность) блага определяется не затратами труда, а важностью той потребности, которая удовлетворяется данным благом, и субъективная полезность блага зависит от степени редкости блага и от степени насыщения потребности в нем.

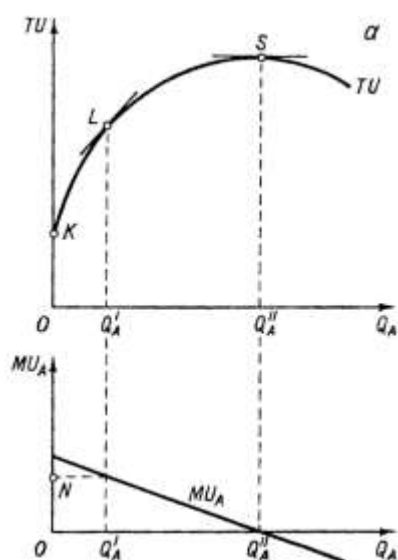
Количественный подход к анализу полезности не исходит из объективного измерения полезности блага в ютилах, поскольку одно и то же благо для одного потребителя представляет большую ценность, а для другого не представляет никакой ценности.

Эта теория нацеливала экономику на изучение поведения потребителей, доказывая, что предельная полезность как общественная равнодействующая субъективных оценок независимых субъектов выступает определяющим фактором, воздействующим на спрос.

Кардиналистская теория исходит из возможности потребителя дать количественную оценку в ютилах полезности любого потребляемого им блага, набор благ, которая может быть выражена в виде функции общей полезности:

$$TU = F(Q_a, Q_b, \dots Q_z),$$

где TU – общая полезность данного набора благ; $Q_a, Q_b, \dots Q_z$ – объемы потребления благ A, B, ... Z в единицу времени.



Используя кардиналистскую теорию полезности, можно охарактеризовать не только общую полезность, но и предельную полезность как дополнительное увеличение данного уровня благосостояния, получаемое при потреблении дополнительного количества блага данного вида и неизменных количествах потребляемых благ всех остальных видов. Полезность, выраженная в денежных единицах, называется ценностью данного блага. Ценности различных благ, в отличие от полезности, количественно сравнимы, ибо выражаются в одних и тех же единицах. Стоимость данного блага – это рыночная цена одной единицы блага, умноженная на количество единиц данного блага. Ценность (выгода)

больше стоимости, так как потребитель был готов отдать за предыдущие единицы блага более высокую цену, нежели та, которую он действительно платит во время купли. Максимальное превышение общей ценности над суммарными издержками достигается в точке, где предельная ценность равна цене.

Большинство благ обладает убывающей предельной полезностью, согласно которой чем больше потребление некоторого блага, тем меньше приращение полезности, получаемой от единичного приращения потребления данного блага. Это объясняет, почему кривая спроса на эти блага имеет отрицательный наклон.

3. Ординалистский (порядковый) анализ полезности. Кривые безразличия и бюджетная линия.

Ординалистская полезность – это субъективная полезность, или удовлетворение, которое потребитель получает из потребляемого им блага, измеренная по порядковой шкале.

Порядковая полезность является альтернативой количественной теории полезности.

Порядковую теорию полезности предложили Ф. Эджуорт, В. Парето, И. Фишер. В 30-е гг. XX века после работ Р. Аллена и Дж. Хикса эта теория приобрела завершенную форму и по настоящее время остается наиболее распространенной.

Согласно этой теории, предельную полезность измерить невозможно; потребитель измеряет не полезность отдельных благ, а полезность наборов благ. Измеримости поддается только порядок предпочтения наборов благ. Критерий ординалистской теории полезности предполагает упорядочение потребителем своих предпочтений относительно благ. Потребитель систематизирует выбор набора благ по уровню удовлетворения. Следовательно, подобная систематизация дает представление о предпочтениях потребителей в отношении набора благ. Однако она не дает представления о различиях удовлетворения данными благами. Иными словами, с практической точки зрения потребитель может сказать, какой набор он предпочитает другому, но не может определить, насколько один набор лучше другого.

Порядковая теория полезности основана на нескольких аксиомах.

- Аксиома полной (совершенной) упорядоченности предпочтений потребителя. Потребитель, совершающий покупку, всегда может или назвать, какой из двух наборов благ лучше другого, или признать их равноценными.

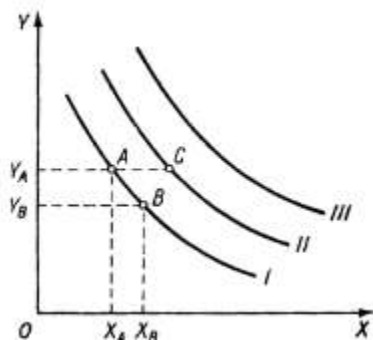
- Аксиома транзитивности предпочтений потребителя означает, что для принятия определенного решения и его осуществления потребитель должен последовательно переносить предпочтения с одних благ и их выбор на другие. Транзитивность также предполагает, что если потребитель не делает различия между альтернативами А и Б и между Б и В, то он всегда не должен делать различия между А и В.

- Аксиома о ненасыщаемости потребностей гласит, что потребители всегда предпочитают большее количество любого блага меньшему. Под эту аксиому не подходят антиблага, обладающие отрицательной полезностью, поскольку понижают уровень благосостояния данного потребителя. Так, загрязнение воздуха, шум снижают уровень полезности потребителей. В ординалистской теории полезности используют кривые безразличия.

Кривая безразличия изображает совокупность наборов, между которыми потребитель не делает различий. Любой набор на кривой обеспечит один и тот же уровень удовлетворения. Иными словами, кривая безразличия изображает альтернативные наборы благ, которые доставляют одинаковый уровень полезности.

Кривые безразличия обладают следующими свойствами.

- Кривая безразличия, расположенная справа и



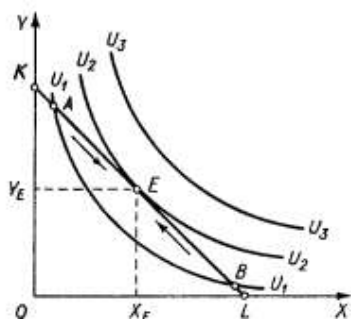
выше другой кривой, является более предпочтительной для потребителя.

- Кривые безразличия всегда имеют отрицательный наклон.
- Кривые безразличия имеют вогнутую форму, обусловленную уменьшающимися предельными нормами замещения.
- Кривые безразличия никогда не пересекаются и обычно показывают уменьшающиеся предельные нормы замещения одного блага на другое.
- Наборы благ на кривых, более удаленных от начала координат, предпочтительнее менее удаленных от координат кривых.

Чтобы описать предпочтения человека по всем наборам продуктов питания и одежды, можно изобразить семейство кривых безразличия, которое называется картой кривых безразличия.

Карта кривых безразличия – способ графического изображения функции полезности для некоторого потребителя.

Бюджетное ограничение показывает все комбинации благ, которые могут быть куплены потребителем при данном доходе и данных ценах. Бюджетное ограничение указывает, что общий расход должен быть равен доходу. Увеличение или уменьшение дохода вызывает сдвиг бюджетной линии.



Бюджетная линия (линия бюджетного ограничения) – это прямая, точки которой показывают наборы благ, при покупке которых выделенный доход тратится полностью. Бюджетная линия пересекает оси координат в точках, показывающих максимально возможные количества благ, которые можно приобрести на данный доход при заданных ценах. Для каждой бюджетной линии можно построить кривую безразличия, которая будет иметь с бюджетной линией точку касания, она будет соответствовать

потребительскому равновесию.

Равновесие потребителя – точка, соответствующая оптимальному потребителю набору, в которой потребитель максимизирует свою общую полезность или удовлетворение от использования фиксированного дохода.

1. 11 Лекция №11

Тема: Производственная функция. Периоды производства (2 часа).

1.11.1 Вопросы лекции:

1. Производственная функция. Краткосрочный и долгосрочный периоды производства фирмы. Виды продукта и дохода фирмы.
2. Закон убывания предельной производительности (отдачи).

1.11.2 Краткое содержание вопросов:

1. Производственная функция. Краткосрочный и долгосрочный периоды производства.

Теория производства отражает процесс превращения производственных ресурсов (таких как труд, земля и капитал) в готовый продукт.

Производство продукции может осуществляться различными способами. Например, сливочное масло можно произвести трудоемким (ручным) способом или капиталоемким способом с применением машинного оборудования. Технология производства отражает разнообразные способы соединения производственных факторов для производства определенного объема продукции. При этом в качестве факторов производства могут выступать земля, капитал, труд, предпринимательская активность. Некоторые из них (технические характеристики оборудования, качество земли и т.д.) можно считать на данном отрезке времени более или менее определенными. Другие факторы (цены на сырье, уровень спроса на выпускаемую продукцию и т.д.) могут за тот

же период времени существенным образом изменяться. Роль третьих факторов (психологический климат в коллективе, мотивация труда и т.д.) трудно поддается адекватному количественному определению.

Технология производства может быть представлена в виде *производственной функции*.

Производственная функция характеризует зависимость между количеством применяемых ресурсов и результатами производства.

Общая форма зависимости: $Y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$, где Y - результативный показатель, $x_1, x_2, \dots, x_n$ - факторы производства.

Следует отметить, что производственная функция указывает максимальный выпуск продукции, который может произвести предприятие при каждом отдельном сочетании факторов производства. Термин максимальный выпуск продукции предполагает здесь экономическую эффективность производства.

Конкретный вид связи между результативным показателем и факторами в производственной функции зависит от характера исследуемых процессов и может быть представлен самыми различными видами линейных и нелинейных уравнений. Наибольшее распространение получили линейные многофакторные функции:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n$$

Производственные функции нашли широкое применение в экономических исследованиях. На их основе может быть определена эффективность использования производственных ресурсов. Их применяют для анализа, планирования и прогнозирования на различных уровнях управления сельскохозяйственным производством.

В теории производства традиционно используют двухфакторную производственную функцию вида:

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

в линейной форме $Q = a_0 + a_1 \cdot L + a_2 \cdot K$, характеризующую зависимость между максимально возможным объемом выпуска продукции (Q) и количествами применяемых ресурсов труда (L) и капитала (K).

Как уже было показано в разделе 1, в краткосрочном периоде количество одного ресурса остается постоянным, тогда как количество другого может изменяться. В этом случае изменяются пропорции, в которых применяются производственные ресурсы. Расширение производства в краткосрочном периоде исследуется с помощью *закона убывающей производительности переменного фактора*.

При анализе производства с одним переменным фактором используются понятия *общего*, *среднего* и *предельного продукта* переменного ресурса.

Общий продукт (ТР) — суммарное количество продукции, произведенное за определенный период времени.

Средний продукт (АР) — количество продукции в расчете на одну единицу переменного фактора. $AP = TP/L$.

Предельный продукт (МР) — изменение величины общего продукта за счет ввода в производство одной дополнительной единицы переменного фактора.

Анализ кривых общего, среднего и предельного продукта позволяет выявить следующие закономерности:

- Величина общего продукта возрастает с увеличением использования переменного ресурса.
- Кривая ТР на начальном участке имеет "вогнутый" характер (одинаковые приращения переменного ресурса дают все возрастающие приращения общего продукта), а затем становится "выпуклой" (приращения общего продукта начинают уменьшаться).
- Средний и предельный продукт сначала возрастают, а затем начинают снижаться.
- Кривые МР и АР всегда начинаются из одной точки (при бесконечно малом

приращении аргумента значения средних и предельных величин совпадают).

- На начальном этапе кривая МР всегда возрастает быстрее, чем кривая АР.
- Кривая МР пересекает кривую АР в точке ее максимального значения. До тех пор, пока кривая МР лежит выше кривой АР, величина среднего продукта возрастает. Когда кривая МР располагается ниже кривой АР, средний продукт уменьшается.
- Кривая МР пересекает ось абсцисс в точке максимального значения кривой ТР. Пока величина предельного продукта больше нуля, общий продукт возрастает. Когда предельный продукт становится отрицательным, величина общего продукта начинает снижаться.

Подобная конфигурация кривых отражает действие закона убывающей производительности (отдачи) переменного фактора.

2. Закон убывания предельной производительности (отдачи).

Закон убывающей производительности переменного фактора гласит, что если в процессе производства возрастает использование переменного фактора, а остальные производственные факторы остаются неизменными, то непременно наступит момент, когда каждая дополнительная единица переменного фактора будет добавлять к общему продукту все меньшую и меньшую величину.

Это равносильно утверждению, что при тех же условиях непременно наступит момент, когда начнут уменьшаться значения предельного продукта.

Строго говоря, возможна ситуация, когда предельный продукт станет равным нулю (например, дополнительный рабочий ничего не прибавит к общему продукту) и даже отрицательным (значит, новый рабочий стал уже просто мешать производству, и общий продукт сокращается). Так, при внесении удобрений наступает момент, когда дополнительное количество удобрений приводит к снижению урожайности.

1. 12-13 Лекция №12-13 Издержки и прибыль фирмы(4 часа).

Тема: «Издержки и прибыль фирмы»

1.12.1 Вопросы лекции:

- 1.Альтернативные издержки производства, их сущность и классификация.
- 2.Сущность прибыли. Бухгалтерская и экономическая прибыль.
3. Динамика издержек в краткосрочном периоде.
- 4.Издержки в долгосрочном периоде.

1.12.2 Краткое содержание вопросов:

1. Альтернативные издержки производства, их сущность и классификация.

Понятие “издержек производства” связано с производственными ресурсами. Для организации производства необходимы капитал, рабочая сила, сырье, предпринимательские способности. Издержки представляют собой общий объем платежей за эти ресурсы. Они включают в себя стоимость сырья и материалов, проценты по заемным средствам, заработную плату, рентные платежи за землю и т.д.

Издержки могут быть определены двумя способами:

- как стоимость израсходованных ресурсов в фактических ценах приобретения (бухгалтерский подход),
- как стоимость других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных альтернативных направлений использования тех же ресурсов (экономический подход).

В первом случае говорят о фактических издержках производства, во втором — об альтернативных (вмененных) издержках или издержках упущенных возможностей. Так,

альтернативные издержки на пшеницу, выращенную на каком-то участке земли, можно представить как стоимость кукурузы, которая могла бы быть получена, если бы участок был использован под эту культуру.

Для оценки деятельности предприятия категория альтернативных (вмененных) издержек имеет определяющее значение. Для понимания этого термина рассмотрим следующий пример.

Пусть предприниматель располагает наличными на сумму 10 тыс. руб. и полностью использует их в производстве — покупает сырье, нанимает рабочих и т. д. В конце года он производит и продает товаров на 11 тыс. руб., т.е. превышение его доходов над расходами составляет 1 тыс. руб. Известно также что, если бы он положил эти деньги в банк под 12% годовых, то в конце года он смог бы получить 11,2 тыс. руб. Значит, делая выбор в пользу производства, предприниматель отказался от альтернативного использования своих средств и упустил возможность получить 11,2 тыс. руб. Это и есть вмененные издержки. Предприниматель в итоге не заработал 1 тыс. руб., а потерял 0,2 тыс. руб.

Издержки на использование какого-либо ресурса, измеренные с точки зрения выгоды, которая упущена из-за неиспользования этого ресурса наилучшим альтернативным путем, называется альтернативными (вмененными) издержками.

Издержки упущенных возможностей проявляются всякий раз, когда приходится делать выбор из какого-то набора ограниченных ресурсов. Организуя производство товара А, предприниматель упускает возможность производить альтернативный товар В и выгоды, связанные с этим.

Следует различать явные и неявные издержки предприятия.

Явные издержки определяются суммой расходов предприятия на оплату покупаемых ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии, рабочей силы и т.п.).

Неявные издержки определяются стоимостью ресурсов, находящихся в собственности данного предприятия.

Величина неявных издержек приравнивается к тем денежным платежам, которые могли бы быть получены при использовании этих ресурсов наилучшим альтернативным путем.

- Для собственника капитала неявными издержками является прибыль, которую он мог бы получить, вложив свой капитал не в данное, а в какое-либо иное дело или предприятие.
- Для крестьянина такими неявными издержками будет арендная плата, которую он мог бы получить, сдав свою землю в аренду.
- Для предпринимателя в качестве неявных издержек можно рассматривать заработную плату, которую он мог бы получить за такой же по характеру труд, работая по найму.

Альтернативой использования объектов длительного пользования (зданий и сооружений, машин и оборудования) могла бы быть их продажа по рыночным ценам и вложение вырученных средств в банк под рыночную ставку процента. У владельца капитального имущества есть и другая альтернатива. Он может сдать его в аренду.

2. Сущность прибыли. Бухгалтерская и экономическая прибыль.

Различные концепции издержек предполагают и различные концепции прибыли.

Экономическая прибыль представляет собой разницу между общим доходом предприятия (выручкой) и альтернативными (вмененными) издержками на все ресурсы, использованные в производстве.

Следует иметь в виду, что, если предприятие в результате своей деятельности полностью покрывает вмененные издержки, значит, не было более выгодного альтернативного применения используемых им ресурсов.

Ситуация, когда общая выручка равна издержкам (экономическая прибыль равна нулю), вполне удовлетворительна для предприятия, поскольку все ресурсы приносят выгоду, по крайней мере не меньшую, чем они бы приносили, если бы их использовали наилучшим альтернативным путем. В этом случае предприятие имеет нормальную прибыль. Таким образом, нормальная прибыль включается в сумму издержек.

Бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину издержек, связанных с использованием собственных ресурсов предприятия.

Бухгалтерская прибыль представляет собой сумму прибыли предприятия до вычета неявных издержек, оцененных как издержки упущенных возможностей.

Экономическая прибыль есть избыток бухгалтерской прибыли по сравнению с нормальной. Именно экономическая, а не бухгалтерская прибыль служит критерием успеха предприятия, эффективности использования им имеющихся ресурсов. Ее наличие или отсутствие является стимулом привлечения дополнительных ресурсов или соответственно перетекания их в другие сферы использования. Нельзя полагать, что один из рассмотренных подходов к определению издержек и прибыли правильный, а все остальные - нет. У каждого из них своя область применения. Экономисты обычно предпочитают экономический подход, поскольку он важен для принятия решений. Но в ряде случаев дать своевременную и точную оценку издержек упущенных возможностей трудно. Поэтому для целей налогообложения при распределении прибыли предприятия используют бухгалтерский подход.

3. Динамика издержек в краткосрочном периоде.

В краткосрочном периоде выделяют общие, постоянные, переменные, средние и предельные издержки.

Общие издержки (STC) — суммарные издержки предприятия, связанные с выпуском определенного объема готовой продукции.

Общие издержки делятся на постоянные издержки (FC) и переменные издержки (VC). $STC = FC + VC$.

Постоянные издержки (FC) — издержки, величина которых в данный период времени не зависит от объема производства продукции.

К постоянным издержкам относят издержки на содержание зданий, сооружений, оборудования, административно-управленческие расходы, арендную плату, процент с кредита, страховые взносы и др.

Переменные издержки (VC) — издержки, величина которых непосредственно зависит от объема производства продукции.

К переменным издержкам относят, как правило, издержки на сырье, материалы и рабочую силу.

Средние издержки — издержки производства в расчете на единицу продукции. $SATC = STC/Q$.

Средние общие издержки (SATC) подразделяются на средние постоянные (AFC) и средние переменные (SAVC). $SATC = AFC + SAVC$.

$AFC = FC/Q$. $SAVC = VC/Q$.

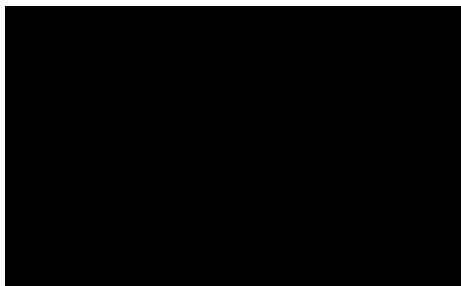
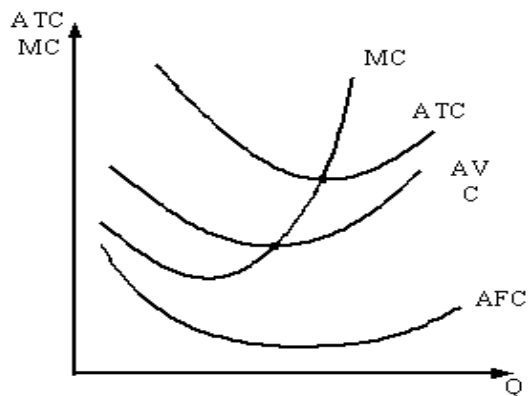


Рис. 3.2. Кривые общих, постоянных и переменных издержек

- Постоянные издержки (FC) изображаются линией, параллельной оси абсцисс.
- Переменные (VC) и общие (STC) издержки увеличиваются с ростом объема производства.



- Кривую общих издержек STC можно получить путем вертикального суммирования линий FC и VC.

- До определенного уровня выпуска кривые STC и VC являются выпуклыми, а после него – вогнутыми, что соответствует меняющейся отдаче переменного ресурса.

Динамика средних общих, средних переменных, средних постоянных и предельных издержек показана на рис. 3.3.

- Средние постоянные издержки (AFC) при увеличении объема производства снижаются, поскольку $FC = \text{const}$.

- Средние общие (SATC), средние переменные (SAVC) и предельные (SMC) издержки с ростом выпуска продукции сначала уменьшаются, а затем, достигнув некоторого минимального уровня, начинают расти.

Рис. 3.3. Кривые средних и предельных издержек

С точки зрения минимизации издержек фирма оптимизирует свою деятельность в точке, где кривая средних общих издержек (SATC) достигает минимума. В нашем примере при заданном количестве капитала и существующей организации производства предприятие должно нанять четырех рабочих, что даст ему возможность произвести 60 единиц товара. Если предприятие будет выпускать меньше товара, то оно будет недогружать капитальное оборудование. Предприятие будет экономить на переменных факторах (нанимать меньше рабочих), но растущие в таком случае издержки упущенных возможностей капитала превзойдут эту экономию. Иными словами, при выпуске продукции меньше 60 единиц предприятию выгоднее использовать свои производственные мощности наилучшим альтернативным путем (например, сдать в аренду). Когда объем продукции превысит 60 единиц, предприятие полностью исчерпает резервы использования капитала и отдача каждого дополнительного рабочего начнет падать. В этом случае предпринимателю выгоднее использовать затрачиваемые на найм дополнительного рабочего средства наилучшим альтернативным путем (допустим, положить деньги в банк).

4. Издержки в долгосрочном периоде.

В долгосрочном периоде выделяют общие, средние и предельные издержки. В долгосрочном периоде нет постоянных издержек и, следовательно, деления издержек на постоянные и переменные.

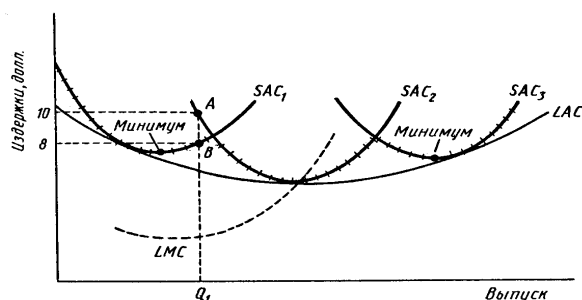
Кривая долгосрочных издержек (LTC) может быть получена на основе множеств изоквант, представляющих некоторую производственную функцию, и изокост, характеризующих определенное соотношение цен.

Важнейшим фактором, определяющим конфигурацию кривых долгосрочных издержек, является характер отдачи от масштаба (рис. 1.13).

Поскольку в долгосрочном периоде нет постоянных издержек, кривые LTC при любом характере отдачи от масштаба исходят из начала координат.

Как уже отмечалось ранее, во многих производствах возрастающая отдача от масштаба сменяется при достижении определенного объема выпуска убывающей. Производственной функции с таким переменным характером отдачи от масштаба соответствует и меняющаяся конфигурация кривой долгосрочных издержек. До

определенного уровня производства кривая LTC выпукла, а после него - вогнута (рис. 3.5).



Кривые издержек в краткосрочном и долгосрочном периодах находятся в определенных соотношениях.

Допустим, что в какой-то отрасли возможно создание предприятий лишь трех размеров - малого, среднего и крупного. Это предполагает, что и оборудование, и машины, идущие на оснащение этих предприятий, также выпускаются лишь трех типов размеров: малые, средние и крупные.

Таким образом, планируя развитие, предприятие ориентируется на достижение минимальных средних издержек при каждом данном уровне выпуска. Кривая долгосрочных средних издержек представляет огибающую для бесконечно большого числа кривых краткосрочных издержек. Именно вдоль этой кривой предприятие осуществляет выбор производственной мощности в долгосрочном периоде.

Планируя производственную деятельность на будущее, необходимо оценивать потенциальные возможности расширения производства. Увеличивать производство следует только в том случае, когда есть уверенность, что увеличение объема производства будет сопровождаться одновременным снижением средних издержек. В точке A наступает глобальный минимум, где и соответствующая кривая SATC, и кривая LATC достигают наименьших значений. Любая попытка фирмы добиться одновременного расширения производства и сокращения средних издержек будет безуспешна. В точке глобального минимума A предприятие оптимизирует свою деятельность в долгосрочном периоде.

1. 14 Лекция №14 Фирма в условиях совершенной конкуренции (2 часа).

Тема: «Фирма в условиях совершенной конкуренции»

1.14.1 Вопросы лекции:

1. Характерные черты рыночных структур совершенной и несовершенной конкуренции.
2. Условия максимизации прибыли совершенно конкурентной фирмы.
3. Критерии эффективности рыночных структур.

1.14.2 Краткое содержание вопросов:

1. Характерные черты рыночных структур совершенной и несовершенной конкуренции.

Рыночная структура — это специфическая конкурентная ситуация на рынке, оказывающая влияние на поведение фирмы и выбор ею рыночной стратегии и тактики

Рыночная структура, или специфическая конкурентная ситуация, оказывает доминирующее влияние на поведение фирмы и выбор ею рыночной стратегии и тактики. Наиболее сильным фактором, определяющим условия функционирования того или иного рынка, является степень развития конкуренции и, как следствие, возможность фирмы контролировать цену на производимую продукцию.

Рыночная конкуренция — это соперничество между агентами рыночной экономики за лучшие условия производства, купли и продажи товаров

В ходе конкурентной борьбы для достижения собственных интересов приходится учитывать интересы других, ибо рынок примет только те товары, которые нужны потребителю и которые продаются по более низким ценам.

Развитие конкурентных отношений тесно связано с силой экономической власти фирмы над рынком. Чем слабее конкуренция на рынке, тем сильнее диктат производителя, и наоборот, чем больше производителей данного товара, тем больше возможность у потребителя выбрать товар, который в наибольшей степени соответствует его потребностям и бюджету.

По степени развития конкуренции различают рынки совершенной конкуренции и рынки несовершенной конкуренции, которые, в свою очередь, подразделяются на рынки монополии, олигополии и монополистической конкуренции. Итак, существует четыре основных типа рынка (рис. 1.14).



На рынке совершенной конкуренции функционирует множество мелких производителей, у которых, в силу их многочисленности, нет возможности навязывания своей воли потребителям. На рынках несовершенной конкуренции степень несовершенства, т.е. возможности диктовать свои условия потребителю, зависит от разновидности рынка. В условиях монополистической конкуренции она относительно невелика, в условиях олигополии значительна, а в условиях монополии — почти полная.

В табл. 1 приведены характеристики каждого из типов рыночных структур по пяти основным чертам.

Таблица 1. - Характерные черты основных моделей рынка

Характерная черта	Совершенная конкуренция	Несовершенная конкуренция		
		монополистическая конкуренция	олигополия	монополия
Число фирм в отрасли	Очень много	Много	Несколько	Одна
Тип товара	Одинаковые изделия	Разная продукция сходного назначения (взаимозаменяемая)	Одинаковые или различные изделия	Уникальный товар, не имеющий заменителей
Доля рынка	Очень небольшая	Небольшая	Значительная	Контролирует 100% продаж

Возможность влиять на цены товаров	Отсутствует	Существует в узких рамках	Большая	Максимальная
Барьеры для входа в отрасль	Отсутствуют	Существуют, но сравнительно легко преодолимы	Существуют, и преодолеть их трудно	Существуют, и преодолеть их часто невозможно
Примеры	Рынки сельскохозяйственной продукции, товарная биржа, валютные рынки	Розничная торговля, производство одежды, обуви, книг и т.д.	Металлургическая, автомобильная, бу-мажная промышленность, бытовые приборы и т.д.	Естественные монополии (газо-, электро-, водоснабжение, железнодорожные перевозки)

2. Условия максимизации прибыли совершенно конкурентной фирмы.

Рынок совершенной конкуренции - это фактически абстрактный рынок, так как вряд ли хотя бы один из отраслевых рынков отвечает всем перечисленным условиям. Анализ деятельности фирмы на рынке совершенной конкуренции очень важен, прежде всего, с точки зрения методологии исследования, так как дает возможность понять общие принципы поведения фирмы на рынке, оценить параметры эффективного распределения и использования ресурсов общества.

Данный анализ имеет и практическое значение, поскольку в условиях российской экономики многие малые предприятия функционируют в условиях, очень приближенных к условиям совершенной конкуренции (торгующие на рынках крестьяне и фермеры, торговля товарами на многочисленных оптовых рынках, услуги переводчиков, мастеров по ремонту квартир и т.д.).

Совершенно конкурентный рынок, или рынок свободной конкуренции, характеризуется, прежде всего, тем, что на нем устанавливается единая цена на один и тот же продукт в одно время вследствие присутствия неограниченного количества продавцов и покупателей данного продукта.

Перечислим признаки совершенно конкурентного рынка:

1. Полная однородность продукции. Отсутствие торговых марок. Продукция разных производителей абсолютно одинакова в представлении покупателей.

2. Каждый из множества продавцов и покупателей занимает столь малую долю рынка, что ни один из них не в состоянии, изменяя объем своего выпуска либо своего спроса, повлиять на рыночную цену.

3. Возможность свободного выхода на рынок и уход с него. Любые барьеры, затрудняющие вход в отрасль, отсутствуют. Точно так же нет трудностей связанных с прекращением операций на рынке. Это обеспечивается полной мобильностью факторов производства между отраслями и между фирмами.

4. Совершенное знание рынка продавцами и покупателями. Здесь предлагается, что затраты как покупателей, так и продавцов на поиск рыночной информации равны нулю. С другой стороны, при полной информированности переход от одного рынка к другому нечего не стоит субъектам рынка.

Преимущества совершенной конкуренции определяются тем, что она помогает распределить ограниченные ресурсы таким образом, чтобы достичь максимального удовлетворения потребностей. Это обеспечивается при условии, когда $P = MC$. Данное положение означает, что фирмы будут производить возможное максимальное количество продукции до тех пор, пока предельные издержки ресурса не будут равны цене, за которую его удалось купить. При этом достигается не только высокая эффективность распределения ресурсов, но и максимальная производственная эффективность.

Совершенная конкуренция заставляет фирмы производить продукцию с минимальными средними издержками и продавать ее за цену, соответствующую этим издержкам.

В условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде необходимо, чтобы соблюдалось равенство: $MR = MC = AC = P$.

В долгосрочном периоде критерием целесообразности функционирования будет получение фирмой неотрицательной, или нулевой, нормальной, экономической прибыли.

Правило $MC = MR$. Какой же объем производства выбрать совершенно конкурентной фирме, чтобы получать максимум прибыли?

1. Можно сравнить TR и TC (такой анализ применим на маленьких фирмах, производящих один вид продукции). Фирма будет получать максимальную прибыль при таком выпуске, где разница между TR и TC максимальна.

2. Сравнение MC и MR . В условиях совершенной конкуренции фирма является ценополучателем. Она автоматически принимает сложившуюся в отрасли цену на продукцию и не может повлиять на нее. Цена может измениться только при изменении соотношения спроса — предложения во всей отрасли (например, появление новых фирм приведет к росту предложения и снижению цены).

Кривая спроса на продукцию фирмы абсолютно эластична и совпадает с кривой ее предельного дохода. Напомним, что предельный доход (MR) — доход, который получает фирма от реализации каждой следующей производимой и реализуемой единицы продукции.

Сравним предельный доход (MR) фирмы с ее предельными издержками (MC) при каждом из объемов выпусков. Пока фирма выпускает такое количество продукции, при котором $MC < MR$ (на графике до 0), есть смысл увеличивать производство, так как каждая следующая единица продукции увеличит прибыль фирмы за счет того, что увеличение выручки будет больше, чем рост издержек. Рост выпуска целесообразен до тех пор, пока сохраняется это неравенство. Как только предельные затраты начинают превышать предельный доход ($MC > MR$, на графике все выпуски после Q_1), увеличение производства становится убыточным. Значит, максимальную прибыль обеспечит выпуск, при котором $MC = MR$.

Правило равенства предельных издержек предельному доходу является универсальным для фирм, максимизирующих прибыль на любом из типов рынков. Для фирмы совершенного конкурента оно принимает вид: $MC = P$.

3. Критерии эффективности рыночных структур.

Ценовая дискриминация учитывает эластичность рынка. Сравнительно низкие цены устанавливаются для потребителя товаров с высокой эластичностью. Сравнительно высокие цены устанавливаются для потребителей товаров с низкой эластичностью. Важно при этом иметь в виду, что монополисты не допускают к рынкам товаров с различной эластичностью конкурентов и, следовательно, не допускают перепродаж.

Борьба с монополиями, с монопольными ценами и диктатом на рынке должна проводиться государством, которое осуществляет антимонопольную политику. Суть антимонопольной политики проявляется в том, чтобы благодаря ей монополии не подавляли конкуренцию — мотор рыночной экономики, не устанавливали чрезмерную власть на рынке и высокие цены.

Демонополизация производства предполагает следующие направления: разделение ряда крупных предприятий и объединений на самостоятельные производства; создание новых, аналогичных по профилю предприятий; диверсификация производственной деятельности и образование конгломератов; развитие альтернативных производств (кооперативы, малый бизнес, иностранный капитал и др.); поощрение производства товаров-заменителей.

Антимонопольная политика должна быть осторожной. Монополии в большинстве своем представлены крупными фирмами, где используются передовые технологии, выше

производительность труда и ниже издержки производства единицы товара. Эти фирмы в широких масштабах реализуют достижения научно-технического прогресса, они располагают значительными накоплениями капитала, что позволяет им финансировать наукоемкие высокоэффективные производственные проекты.

Вполне возможно предположить, что преимущества крупных фирм, склонных к установлению монополии, могут перевесить отрицательные последствия монополизма. Поэтому в перечне средств, применяемых государством, должны быть средства, которые отличаются гибкостью. Например, контроль государства над ценами, который усиливается, как только наблюдается сильное влияние монополий на их образование. Сюда относится регулирование патентной монополии, когда фирма лишь в течение 10-15 лет пользуется преимуществами от внедрения новой техники и технологии. Ту же цель преследуют государственные программы, имеющие общенациональное значение. К их выполнению привлекаются крупные фирмы. Эффект от выполнения общенациональных программ распространяется на всю экономику страны в целом (например, космическая программа).

1. 15-16 Лекция №15-16 Фирма в условиях несовершенной конкуренции (4 часа).

Тема: «Фирма в условиях несовершенной конкуренции»

1.15.1 Вопросы лекции:

1. Поведение фирм монополистов. Виды монополий.
2. Особенности рынка монополистической конкуренции.
3. Олигополия.
4. Антимонopolная политика.

1.15.2 Краткое содержание вопросов:

1. Поведение фирм монополистов. Виды монополий.

Монополия — наиболее яркое проявление несовершенной конкуренции. На монополизированном рынке конкуренция практически отсутствует. Экономическая власть сосредоточена в руках одной фирмы. Монополист контролирует цену, которую он устанавливает.

Потребитель, независимо от своего желания, вынужден пользоваться продукцией монополиста, соглашаться на его ценовые условия. (Способны ли угольные предприятия Кузбасса перевозить свою продукцию, не пользуясь железными дорогами? Может ли житель любого уголка нашей страны отказаться от услуг монопольного поставщика электроэнергии и чем-то ее заменить?) Очевидно, что такая ситуация позволяет фирмам-монополистам получать значительные экономические прибыли (сверхприбыли). Как только на рынке возникает конкуренция, фирме, бывшему монополисту, приходится переходить от диктата по отношению к потребителю к учету потребностей последнего.

Вспомните: молоко в бутылках, продаваемое в советских магазинах, очень быстро сменилось на разнообразный ассортимент, продаваемый в удобной упаковке, как только монопольная система снабжения сменилась конкуренцией массы независимых молочных фирм. Почему существуют рынки с ограниченной или практически отсутствующей конкуренцией? Монополии защищены целой системой экономических и правовых барьеров. Монополии нередко возникают там, где значителен положительный эффект масштаба (экономический барьер). Ряд производств эффективен только при значительных размерах и крупных капиталовложениях, что дает им существенные преимущества в издержках.

Грозит ли что-нибудь монополии «Центр им. Хруничева» - производителю тяжелых ракет «Протон»? Теоретически 4-5 частных и государственных аэрокосмических компаний мира способны спроектировать носители подобного класса сложности. Однако на практике для этого нужны столь крупные капиталовложения, что даже американцы десятилетиями не могут найти денег на них и пользуются нашими ракетами при необходимости запуска тяжелых грузов в космос.

В ряде случаев положительный эффект масштаба приводит к тому, что единственный производитель обслуживает рынок более эффективно, чем это сделали бы несколько конкурирующих между собой фирм (издержки на единицу продукции снижаются по мере увеличения объема производства). Это является причиной возникновения так называемых естественных монополий.

Наряду с экономическими существуют и правовые барьеры - права собственности на уникальные ресурсы, стратегическое сырье, права интеллектуальной собственности - патенты, авторские права, лицензии. Например, единственное крупное месторождение никеля в России находится недалеко от Норильска, что делает «Норильский никель» уникальным монополистом в выпуске этого металла.

Итак, возникновению монополии способствуют:

- контроль над уникальными факторами производства;
- экономия, обусловленная эффектом масштаба;
- возможность получения выгод от изобретений;
- привилегии и льготы, устанавливаемые государством.

Максимизация прибыли фирмой-монополистом. Фирма-монополист, стремящаяся получить прибыль, руководствуется теми же принципами, что и фирма, работающая на совершенно конкурентном рынке, т.е. она будет наращивать объемы производства до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с предельным доходом ($MC = MR$).

Однако фирма-монополист будет искать не только оптимальный объем производства, приносящий максимальную прибыль, но и цену, по которой произведенная продукция будет реализована. Как единственный производитель данного товара, монополист имеет возможность назначать цену товара, не беспокоясь о конкурентах, однако это не означает, что он может назначить любую сколь угодно высокую цену, преградой будет служить рыночный спрос на продукцию фирмы.

Таким образом, анализ затрат даст ответ монополисту, какой объем продукции принесет ему максимальную прибыль, а анализ рыночного спроса ответит на вопрос о максимально возможной цене, позволяющей реализовать произведенное. Фирма-монополист — единственный производитель в отрасли — кривая спроса на товар фирмы является и рыночной кривой спроса. Кривая MR не совпадает с кривой D , как в условиях совершенной конкуренции, так как продажа каждой следующей единицы товара требует снижения цены. Найдя точку, где $MR = MC$, опускаем перпендикуляр на ось X — это и будет искомым объемом производства (Q_1). Спроецировав точку $MR = MC$ на кривую спроса, получим цену, по которой данный объем может быть реализован (P_1).

Социально-экономическая эффективность монополии существенно ниже, чем совершенной конкуренции. Монополия имеет возможность получать значительные прибыли, производя продукции меньше, чем это было бы в условиях совершенной конкуренции, и продавая ее по более высоким ценам. В ущерб обществу часть экономических ресурсов перераспределяется в пользу монополии, а не тех отраслей, в продукции которых заинтересовано население. При этом отсутствие конкуренции не стимулирует монополию в снижении издержек производства, совершенствовании технологии. Экономическая эффективность в условиях монополии не будет достигнута даже в том случае, если прибыли монополиста обложить высоким налогом и перераспределить через бюджет в пользу потребителей, так как объем производства будет ниже, чем в условиях совершенной конкуренции (табл. 2.). В связи с этим правительства всех стран проводят антимонопольную политику, направленную, прежде всего, на контроль над ценами фирм-монополистов.

Однако подход к роли монополий в обществе не столь однозначен. По мнению ряда экономистов (Й. Шумпетер, Дж. Робинсон), существование монопольной структуры на рынке имеет и свои положительные стороны. По гипотезе Шумпетера, на смену старым монополиям, основанным на исключительных правах на какие-либо ресурсы, приходят новые, в основе могущества которых лежат достижения НТП, позволяющие предложить

рынку новый товар. Несмотря на более высокие цены и меньший объем производства, у монополий большие, чем у фирмы - совершенного конкурента, возможности в совершенствовании технологий, использовании наиболее эффективной техники. Получение сверхприбылей позволяет монополии выделять средства на НИОКР. А технический прогресс служит средством снижения издержек и, следовательно, увеличения прибылей.

Реализация потенциальных возможностей монополии достижима в условиях, когда в обществе продолжают действовать законы рынка, открывающие фирмам дорогу к производству новых продуктов и услуг.

Таблица 1.15 - Сравнительная характеристика эффективности совершенной конкуренции и монополии

Совершенная конкуренция	Монополия
1. Равновесие устанавливается на уровне краткосрочного и долгосрочного минимума средних затрат, т.е. достигается технологическая эффективность: $P = ATC_{min} = LATV_{min}$	1. $P > ATC_{min}$ — технологическая эффективность не достигается
2. Оптимальное распределение ресурсов: отрасль вовлекает в производство столько ресурсов, сколько необходимо для покрытия платежеспособного спроса, что обеспечивает достижение экономической эффективности	2. Ресурсы используются неэффективно — существуют потери «мертвого груза», т.е. экономическая эффективность не достигается
3. Фирмы безубыточны в долгосрочном периоде — нет ни убыточных фирм, ни фирм, получающих экономические прибыли, т.е. доходы не перераспределяются в пользу данной отрасли из других секторов экономики	3. Фирмы получают экономическую прибыль, так как вход в отрасль закрыт различного рода барьерами
	4. Свойственна хозяйственная неэффективность - увеличение издержек выше объективно обусловленного уровня (отсутствует естественный ограничитель роста затрат - конкуренция)

2. Особенности рынка монополистической конкуренции.

На рынках *монополистической конкуренции* функционирует большое количество производителей, выпускающих дифференцированную, но взаимозаменяемую продукцию (различные сорта мыла или зубной пасты, парикмахерские и т.п.). В таких условиях возможно, но в узких пределах, влиять на цену производимой продукции. Это связано, с одной стороны, с определенной уникальностью товара (ателье по пошиву верхней одежды хотя и оказывают идентичные услуги, однако каждое из них имеет свою специфику), а с другой - с большим количеством конкурирующих фирм.

Фирмы на этих рынках ведут себя аналогично фирмам-монополистам. Но они вынуждены учитывать то, что кривая спроса у таких фирм, хотя и имеет отрицательный наклон (что сближает ее с монополией), однако этот наклон достаточно полог (близок к совершенной конкуренции), что говорит о высокой эластичности спроса на продукцию таких фирм. Максимум прибыли фирма будет получать, добившись уже известного нам равенства предельных издержек и предельного дохода ($MC = MR$).

3. Олигополия.

При олигополии несколько фирм продают стандартизированные или дифференцированные товары. Примером олигополии могут служить автомобильная

промышленность, производство электротоваров (дифференцированная продукция), алюминиевая и цинковая промышленность (стандартизированная продукция).

Наиболее существенная черта олигополии - взаимозависимость поставщиков (фирм). Каждая фирма вынуждена реагировать на ценовую стратегию, малейшие изменения качества и номенклатуры, рекламные «ходы» конкурентов. Производители табачных изделий, пива, безалкогольных напитков, стремясь расширить, сбыт и не допустить снижения цен, выделяют значительные средства на рекламу, расширяют выпуск наиболее популярных марок.

Стратегия фирмы на рынке олигополии, как правило, основывается либо на соглашении с другими фирмам отрасли о разделе рынка и ценах, либо определяется доминирующей в отрасли фирмой, цены которой являются базой для всех остальных продавцов. Однако зачастую соперничающие фирмы ведут и открытую борьбу за прибыли, сознательно снижая цены на свою продукцию.

Дуополия - это рыночная структура, при которой два продавца, защищенные от появления дополнительных продавцов, являются единственными производителями стандартизированной продукции, не имеющей близких заменителей. Экономические модели дуополии полезны, чтобы проиллюстрировать, как предположения отдельного продавца насчет ответа соперника воздействуют на равновесный выпуск. Классическая модель дуополии - это модель, сформулированная в 1838 г. французским экономистом Огюстеном Курно. Эта модель допускает, что каждый из двух продавцов предполагает, что его конкурент всегда будет удерживать свой выпуск неизменным, на текущем уровне. Она также предполагает, что продавцы не узнают о своих ошибках. В действительности предположения продавцов о реакции конкурента, вероятно, поменяются, когда они узнают о своих предыдущих ошибках.

4. Антимонопольная политика.

Борьба с монополиями, с монопольными ценами и диктатом на рынке должна проводиться государством, которое осуществляет антимонопольную политику. Суть антимонопольной политики проявляется в том, чтобы благодаря ей монополии не подавляли конкуренцию - мотор рыночной экономики, не устанавливали чрезмерную власть на рынке и высокие цены.

Демонополизация производства предполагает следующие направления: разделение ряда крупных предприятий и объединений на самостоятельные производства; создание новых, аналогичных по профилю предприятий; диверсификация производственной деятельности и образование конгломератов; развитие альтернативных производств (кооперативы, малый бизнес, иностранный капитал и др.); поощрение производства товаров-заменителей.

Антимонопольная политика должна быть осторожной. Монополии в большинстве своем представлены крупными фирмами, где используются передовые технологии, выше производительность труда и ниже издержки производства единицы товара. Эти фирмы в широких масштабах реализуют достижения научно-технического прогресса, они располагают значительными накоплениями капитала, что позволяет им финансировать наукоемкие высокоэффективные производственные проекты.

Вполне возможно предположить, что преимущества крупных фирм, склонных к установлению монополии, могут перевесить отрицательные последствия монополизма. Поэтому в перечне средств, применяемых государством, должны быть средства, которые отличаются гибкостью. Например, контроль государства над ценами, который усиливается, как только наблюдается сильное влияние монополий на их образование. Сюда относится регулирование патентной монополии, когда фирма лишь в течение 10-15 лет пользуется преимуществами от внедрения новой техники и технологии. Ту же цель преследуют государственные программы, имеющие общенациональное значение. К их выполнению привлекаются крупные фирмы. Эффект от выполнения общенациональных

программ распространяется на всю экономику страны в целом (например, космическая программа).

1.17 Лекция № 17 (2 часа).

Тема: «Рынки факторов производства, их особенности»

1.17.1 Вопросы лекции:

- 1 Рынки факторов производства, их особенности.
2. Рынок труда, его специфика.
3. Эффект дохода и эффект замещения на рынке труда.

1.17.2 Краткое содержание вопросов:

- 1 Рынки факторов производства, их особенности.

Процесс производства материальных благ и услуг предполагает функционирование совокупности различных факторов. Экономические ресурсы (факторы производства) – это элементы, используемые для производства экономических благ.

Среди них согласно современной экономической теории обычно выделяются четыре основные группы: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность, которые непосредственно воздействуют на производство и экономический рост. Данные факторы, без которых невозможно производство, можно объединить как факторы предложения.

Поскольку рынок факторов производства является рынком услуг данных факторов, то плата за эти услуги называется ценой фактора или его доходом.

Так, заработная плата определяется как плата за «услуги» рабочей силы, процент - плата за «услуги» капитала, рента - за «услуги» земли, предпринимательский доход (прибыль) - плата за предпринимательские услуги.

Товар создается всеми факторами производства. Одни из них оказывают большее влияние на формирование потребительной стоимости, другие – на создание стоимости товара. Факторы в процессе производства взаимодействуют друг с другом, замещают друг друга, увеличивая эффективность.

Факторы производства можно разделить на два вида: личный фактор - работники, и вещественный фактор - средства производства. Для согласованного функционирования факторов производства необходимо использовать их в правильных количественных соотношениях. Необходимо найти такое соотношение этих факторов, которое позволит извлечь наибольшую выгоду из их использования. То есть, нужно определить такое сочетание факторов производства, при котором издержки предприятия были бы минимальными, а эффективность производства максимальной. Это сочетание постоянно меняется в результате изменения цен на факторы производства.

Рынок факторов производства предполагает куплю-продажу экономических ресурсов или факторов производства, которые делятся на первичные производственные факторы, предоставляемые домашними хозяйствами, такие, как земля (естественные ресурсы), капитал (инвестиционные ресурсы), труд, и промежуточные, предоставляемые предприятиями другими предприятиями (полуфабрикаты). Земля, являясь естественным фактором, выступает в качестве всеобщего средства производства. К этому фактору относятся сельскохозяйственные земли, залежи полезных ископаемых, леса и другие природные богатства. Капитал в своей материально-вещественной форме выступает в виде производственных основных фондов, используемых для производства товаров и услуг, играет решающую роль в интенсификации производства и повышении его экономической эффективности. Труд представляет собой деятельность, связанную с затратой человеческого капитала (совокупность интеллектуальных, профессиональных, физических, психических и других способностей человека) и направленную на изготовление материальных благ и оказание услуг. Инвестиции в человеческий капитал, способствующие повышению общеобразовательного и профессионального уровня

личности, являются весьма эффективными и быстро окупаются, хотя и увеличивают заработную плату.

Предпринимательская деятельность представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли (или личного дохода), осуществляемую от своего лица, на свой риск, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Данная деятельность предполагает предпринимательскую способность как особый вид человеческого капитала, состоящий в организации соединения факторов производства для создания товаров и услуг, приносящих доход и удовлетворяющих общественные потребности.

В процессе использования достижений НТР и трансформации экономических отношений в качестве новых факторов современного производства все больше выделяются такие, как наука, которая превращается в непосредственную производительную силу, а также информатизация, экологизация производства, способные либо стимулировать, либо тормозить развитие производства.

Кроме факторов, которые непосредственно воздействуют на производство и экономический рост, имеются такие, которые воздействуют на них косвенно. К ним относятся: во-первых, спрос, предложение и цена на рынке средств производства; во-вторых, распределение факторов производства, продуктов и услуг.

Спрос и предложение факторов производства. Особенностью рынка факторов производства является то, что состояние этого рынка зависит от состояния потребительского рынка, то есть для него характерен вторичный производный спрос. При этом фирма, выступающая на потребительском рынке в роли продавца, на рынке факторов производства выступает в другой роли - в качестве покупателя. Факторы производства удовлетворяют потребности потребителя не прямо, а косвенно, через производство товаров и услуг. Состояние на рынке факторов производства связано с потребительскими и другими рынками, в результате чего соотношение спроса и предложения по каждому фактору производства формируется всей системой рыночных отношений.

Таким образом, спрос на фактор производства зависит от спроса на изготовленный товар. Так, рост спроса на автомобили вызовет соответствующий спрос на факторы производства, как в данной отрасли (автомобильной промышленности), так и в смежных отраслях (металлургия, нефтепереработка и др.). При этом надо учитывать действие закона убывающей производительности, в результате чего приобретение фактора целесообразно до известного предела: до того, когда каждая дополнительно приобретаемая единица фактора начинает приносить все меньший доход. В связи с этим, спрос на факторы производства будет находиться в обратной зависимости от его цены.

Спрос на фактор производства будет сохраняться до тех пор, пока затраты на каждую его дополнительную единицу будут окупаться большими или, по крайней мере, равными приростами дохода от продажи готового товара, т.е. фирма будет до тех пор увеличивать спрос на данный фактор производства, прирост дохода не сравняется с приростом затрат:

$$MR = MC,$$

где MR – прирост дохода,

MC – прирост издержек (затрат).

Для предложения рынка факторов производства характерны специфические черты. Обычно предложение факторов производства рассматривается с двух сторон: а) со стороны общего предложения; б) со стороны их распределения между отраслями и фирмами, что связано с мобильностью фактора.

При этом следует отметить, что владелец фактора производства, предлагая его на рынке, рассчитывает в результате получить доход, соответствующий рыночной цене фактора. При этом объем предложения фактора производства будет находиться в прямой зависимости от величины дохода, который он приносит своему владельцу.

Необходимо также отметить, что, в отличие от рынков товаров и услуг, где в процессе купли-продажи продукт меняет своего владельца, факторы производства переходят в пользование фирм лишь на время, то есть не меняют собственника. Если бы дело обстояло иначе, то речь шла бы не о найме рабочих, а их продаже (рабовладение), собственники земли и капитала не могли бы их вернуть назад через определенное время.

2. Рынок труда, его специфика.

Рынок труда стремится к равновесию, при котором совокупный спрос на каждую категорию рабочей силы будет совпадать с существующим по ней предложением. Это равновесие зависит также от состояния рынков других факторов: земли, сырья, техники, технологий, потребительских товаров.

Особенностью рынков рабочей силы и, в частности, предложения труда выступает то, что во многом работник сам определяет, сколько времени он хотел бы работать, а сколько - отдыхать. Этим определяется продолжительность контрактов о найме в любом секторе экономики, при условии, что уровень оплаты является удовлетворительным для работника. Дилемма «работа - досуг» применительно к рынку труда получила название «эффекта замещения и эффекта дохода», которую можно продемонстрировать на графике со своеобразным наклоном полого поднимающейся кривой предложения труда (рис. 1). Характерный наклон кривой предложения труда показывает, что повышающаяся заработная плата стимулирует работника к труду лишь до определенного момента. В течение этого периода досуг и свободное время приносятся в жертву интересам высокого заработка.

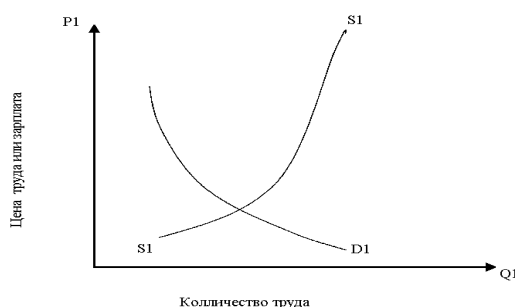


Рис.1. Рынок труда. Предложение труда по принципу замещения «эффекта дохода» и «эффекта досуга».

По достижении высокого материального положения и благосостояния работник приостановит дальнейшее предложение своего труда и откажется от дополнительной занятости даже при продолжающемся росте заработной платы. Для данного работника «эффект дохода» не является больше приоритетным и приносится в жертву ради альтернативного работе времяпровождения и досуга. «Эффект дохода» замещается «эффектом досуга».

В целом на рынках труда предложение рабочей силы формируется под воздействием совокупности следующих условий:

- общая численность населения;
- численность активного трудоспособного населения;
- количество отработанного времени за год;
- качественные параметры труда, его квалификации, производительности, специализации.

Общий уровень производительности труда зависит от кооперации капитала, ресурсов, технологий, совершенствования методов производства. От них зависит и общий уровень оплаты труда, однако, он повышается и тогда, когда предложение труда ограничено по сравнению с другими факторами производства и фиксированным спросом на рабочую силу.

На рынках рабочей силы цена труда, т.е. заработная плата, устанавливается как конкурентное равновесие спроса и предложения по различным категориям работников, по видам работ, по наличию и отсутствию профсоюзов, влияющих на спрос и предложение труда и добивающихся повышения его оплаты для занятой части работников. Заработная плата выступает одной из важнейших и наиболее массовой формой дохода в любой экономике. Регулирование многих процессов в экономике связано с движением заработной платы. Например, одним из показателей уровня инфляции выступает разрыв между номинальной (сумма денежных выплат) и реальной (количество товаров и услуг, которое можно приобрести на сумму номинальной заработной платы) заработной платой.

В большинстве случаев различие в заработной плате зависит от профессионализма работников и видов выполняемых работ.

Особую группу составляют люди, обладающие талантом или уникальными способностями: музыканты, ученые, государственные деятели и т.п. В оплату их труда входит элемент экономической ренты, оплаты за исключительность их природных дарований.

Если существует конкурентная среда на рынках труда, то уровень заработной платы для каждой профессиональной группы устанавливается под влиянием взаимно уравновешивающихся спроса и предложения на рабочую силу. Но в реальной ситуации, с одной стороны, это отличие происходит из-за политики работодателей в области найма работников и установления им заработной платы, а с другой - из-за монопольных тенденций в области предложения труда и его оплаты, порождаемых действиями, например, профсоюзов. В результате рыночное равновесие может быть нарушено либо повышением заработной платы и увеличением безработицы, либо увеличением занятости и инфляцией номинально растущей и реально снижающейся заработной платы.

Нарушение равновесия спроса и предложения происходят чаще всего вследствие монопольного воздействия профсоюзов, требующих: во-первых, повысить заработную плату, зачастую без учета прочих экономических условий; во-вторых, ускорить замещение труда капиталом без учета прочих экономических условий, что вызывает относительное снижение спроса на рабочую силу; в-третьих, предпринять меры, ограничивающие предложение труда в отрасли, охваченной профсоюзом, и т.д.

3. Эффект дохода и эффект замещения на рынке труда.

Повышение спроса на труд со стороны предпринимателей может произойти только в том случае, если вновь привлекаемый дополнительный труд будет более производительным. Только рост производительности труда выступает реальной основой повышения заработной платы. Проблема может состоять лишь в том, что за пределами занятости окажется та часть рабочей силы, которая по различным причинам не может соответствовать требованиям высокой производительности труда.

Различают номинальную и реальную зарплату. Номинальная зарплата - это сумма денег, которую получает работник за свой труд. Реальная зарплата - определяется объемом материальных благ и услуг, которые можно купить на имеющиеся деньги. Денежная или номинальная заработная плата - это сумма денег, полученная за наш труд. Реальная заработная плата - это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату, являясь, таким образом, "покупательной способностью" номинальной заработной платой. Реальная заработная плата зависит кроме от номинальной заработной платы еще и от цены приобретаемых товаров и услуг, а изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить путем вычитания процентного изменения в уровне цен из процентного изменения в номинальной заработной плате, и при этом номинальная и реальная заработная плата не обязательно изменяются в одном и том же направлении. Денежная или номинальная заработная плата - это сумма денег, полученная за наш труд. Реальная заработная плата - это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную

плату, являясь, таким образом, "покупательной способностью" номинальной заработной платой одним. Мы будем основываться на ставках реальной заработной платы с условием, что уровень цен остается постоянным. Также отметим и о существовании понятия общего, или среднего уровня заработной платы, являющимся сложным понятием, включающим широкий диапазон различных конкретных ставок заработной платы.

1. 18 Лекция №18 (2 часа).

Тема: «Ценообразование на рынках факторов производства».

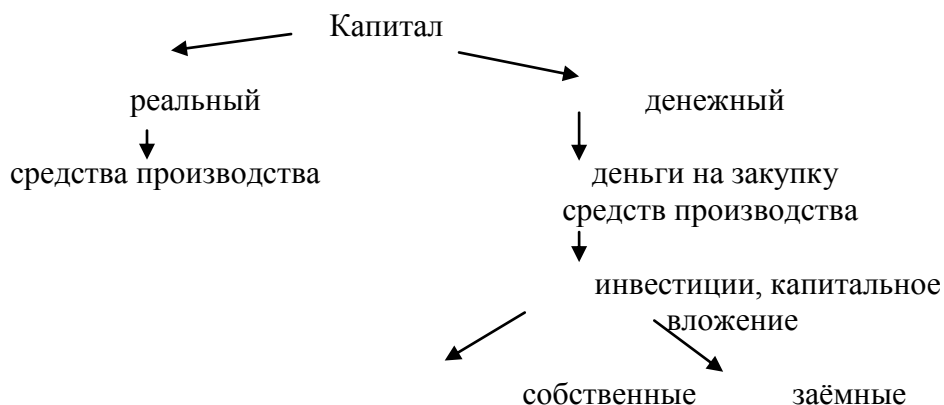
1.18.1 Вопросы лекции:

1. Ценообразование на рынке капитала.
2. Рента и рентные отношения.
3. Особенности формирования цены на рынке земли.

1.18.2 Краткое содержание вопросов:

1. Ценообразование на рынке капитала.

КАПИТАЛ - это средство труда долговременного пользования.



Субъектами спроса на капитал являются предприниматели, бизнес и прочее. Субъектами предложения капитала являются инвестиционные фонды, банки, домашнее хозяйство (население).

Графически спрос на капитал представлен обратной зависимостью, вследствие действия «закона убывающей доходности», закономерность которого представили учёные экономисты А. Смит, Д. Риккардо, К. Маркс.

Ставка процента рассчитывается как отношение дохода от капитала, отданного в ссуду к ссудному капиталу. $\% = K_d / K_c$

При расчёте ставки процента необходимо учитывать фактор времени, т.е. стоимость текущих и будущих денег.

Дисконтирование – это метод сопоставления величины текущих и будущих доходов, т.е. процедура определения текущей стоимости будущей суммы денег.

$$K_1 = K_0 / (1 + r)^t$$

K_1 – затраты с учётом дисконтирования

K_0 – текущие затраты

t – временной ряд, период, годы

r – норма, ставка дисконта, ставка %, доход на вложенный капитал, коэффициент дисконтирования.

При методе дисконтирования важно различать ставки процента:

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

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

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

Дисконтирование – это исчисление дохода, или определение расчетной величины чистой производительности капитала. Банковская процентная ставка играет определяющую роль в этих расчетах. На ее основе осуществляется расчет дохода в форме процентов, которые могут быть получены от будущих инвестиционных проектов.

Дисконтирование осуществляется по формуле:

$$D = \frac{Dt}{(1 + P)^t}$$

где D – текущая дисконтированная стоимость

Dt – ежегодный будущий доход от актива, инвестированного на период, равный t лет.

P – норма банковского процента.

Промышленные и другие инвестиции имеют экономический смысл только в том случае, если годовой доход от них выше, чем процент по банковским депозитам (вкладам), а тем более по всем другим активам, инвестирование которых связано с риском. Цены на инвестиционные товары, такие как оборудование, сырье, материалы и другие, устанавливаются в зависимости от будущих доходов от их производительного использования, вычисляемых с помощью дисконтирования.

Инвестиционные решения обосновываются исходя из таких параметров текущего момента, как цена приобретаемых на рынке инвестиционных товаров, норма процента, уровень годового дохода от применения этих товаров, цены их возможной реализации по остаточной стоимости в конце срока службы. Ставка ссудного процента есть цена, уплачиваемая за использование денег.

2. Рента и рентные отношения.

Среди факторов производства особая роль принадлежит земле и другим природным факторам (полезным ископаемым, воде, лесам, воздуху и др.), многие из которых ограничены, редки и невозполнимы. Поэтому проблема выбора приобретает при использовании этих факторов жизненно важное экономическое, экологическое и социальное значение для существования и развития общества.

Рынок земли, природных богатств, полезных ископаемых в российской экономике находится в стадии формирования, и его становление сопряжено с огромными трудностями. Земля и другие природные ресурсы в советской экономике вообще не рассматривались как объект купли-продажи, товарно-денежных отношений. В связи с этим практически отсутствовал ценовой механизм, не были выработаны способы установления цен на эти виды товаров, которые традиционно считались бесплатными, не был налажен учет затрат, вкладываемых в землю и природные богатства, не составлен полный земельный кадастр, учитывающий относительную ценность разных земель.

Значение земли как фактора производства в различных отраслях народного хозяйства неодинаково. В обрабатывающей промышленности земля дает предприятию место, на котором оно стоит, и сферу действия для технологического процесса. В добывающей промышленности она, кроме того, дает предмет труда, который превращается в сырье для обрабатывающей промышленности. Рынок земли обладает целым рядом специфических особенностей:

1) земля – бесплатный дар природы, что позволяет говорить об иррациональном характере ее стоимости. Тем не менее, земля является объектом купли-продажи, с ней связаны рентные отношения.

2) в зависимости от природно-климатических условий, местоположения участков земли, они подразделяются на лучшие, средние и худшие. В основе такого деления лежит естественное плодородие почвы, от которого зависит продуктивность земли. Но продуктивность может быть улучшена в результате дополнительных вложений труда и

капитала. Это улучшенное плодородие почвы называется экономическим. Повышение экономического плодородия почвы возможно практически на любых участках. Однако оно имеет определенные границы, связанные с законом убывающего плодородия почвы, когда при сложившейся технологии обработки земли каждая последующая единица затрат обеспечивает все меньшую и меньшую отдачу.

3) предложение земли и других природных ресурсов является строго фиксированным, что делает его абсолютно неэластичным.

4) в связи с неэластичностью предложения спрос выступает определяющим фактором ценообразования на рынке земли.

Именно ограниченность земли как экономического ресурса, неэластичность ее предложения является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве.

Кривая предложения земли представляет собой вертикальную линию, так как объем предлагаемой земли не изменяется даже в условиях значительного роста цен на землю. Если на оси абсцисс отложить количество земли (Q), а на оси ординат – цену земли, или ренту (P), то кривые предложения (S_t) и спроса (D_t) будут иметь следующий вид (рис. 2.6.4).

Спрос на землю является производным (как и спрос на другие факторы производства). Кривая спроса плавно спускается в соответствии с законом уменьшающегося плодородия (закона убывающей производительности). Кривая спроса является для потребителей кривой предельного продукта, выраженного в денежной форме.

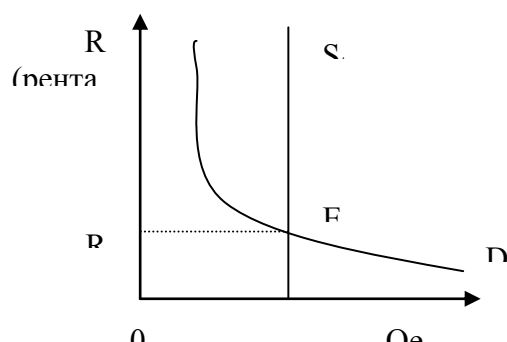


Рисунок 2.6.4. Взаимодействие спроса и предложения на рынке земли

Спрос на землю включает два основных элемента - сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос. Сельскохозяйственный спрос учитывает уровень плодородия и возможности его повышения, а также местоположение земель – степень удаленности от центров потребления продовольствия и сырья. Несельскохозяйственный спрос состоит из спроса на землю для строительства жилья, объектов инфраструктуры, промышленных предприятий и т.д. несельскохозяйственный спрос, как правило, безразличен к уровню плодородия земли. Главное для него – местоположение земельных участков.

Отношения по поводу ценообразования и распределения доходов от использования земли, ее ископаемых ресурсов и недвижимости называются рентными.

Исходя из этого определения, экономической рентой называется доход не только от сельскохозяйственной земли (а ее предложение неэластично - ведь ранее мы говорили

об ограниченности земли), а доход от любого ресурса, предложение которого неэластично. Например, рента в нефтедобывающей промышленности (ведь предложение нефтеносных участков неэластично), рента в результате любой естественной монополии, доходы, связанные с какими-либо уникальными дарованиями (голос выдающегося певца, умение гипнотизировать и т. п.). Следует особо подчеркнуть, что земля - это фактор, не имеющий альтернативной ценности для общества в целом.

Под земельной рентой подразумевается цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество (запасы) которых строго ограничено.

Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос выступает единственным действующим фактором, определяющим земельную ренту (рис. 2.6.4). В точке Е устанавливается равновесная рента R_e в соответствии со спросом и предложением земли. Если спрос небольшой по отношению к предложению, земля выступает как «бесплатный» товар, так как она не столь ограничена по отношению к спросу, чтобы воздействовать на цену. Рис. 3 показывает также обоснование чистой экономической (абсолютной) ренты под воздействием спроса и предложения на рынке конкурирующих продавцов.

3. Особенности формирования цены на рынке земли.

Цена земли – это дисконтированная стоимость суммы всех будущих рентных доходов, которых лишается собственник участка, продавая его

Для подсчета цены земли как дисконтированной стоимости применяется упрощенная формула:

$$P_N = R/r,$$

где P_N – цена земли,

R – пожизненная рента как ежегодный доход,

r – ставка процента (альтернативной доходности) как коэффициент дисконтирования.

Пример. Допустим, аренда земли ежегодно приносит 1000 руб. за гектар, тогда при $r = 10\%$ цена земли как дисконтированная стоимость должна составлять $1000 / 0,1 = 10\,000$ руб./га.

Однако такая оценка весьма приблизительная, так как не учитывает изменения коэффициента дисконтирования и величины рентных платежей, которые в условиях повышения дефицита земли также могли бы значительно возрасти в столь долгосрочной перспективе.

Цена земли зависит от множества факторов, влияющих на спрос и предложение земельных участков. Так, например, рост цен на землю может объясняться растущим спросом на нее для несельскохозяйственных целей. Резко возрастает спрос на землю (и вообще на недвижимость) в условиях инфляции и особенно гиперинфляции, а это ведет соответственно к росту цены земли.

Земельная рента означает платность важнейшего фактора производства - земли. Цена земли как капитального актива помогает лучше понять сущность одного из многочисленных рынков товаров и факторов производства, существующих в нормальной рыночной экономике. Нельзя перейти от командно-административной системы к рыночной, если запретить функционирование рынка земли, ее куплю и продажу, залог и т. п. Запрет в нашей стране свободного рыночного оборота земли вовсе не помешал ее купле-продаже, но в нелегальной, скрытой форме: при продаже домов в сельской местности, дач и т. п. Это означало, что государство лишалось значительной части доходов бюджета из-за реализации земельных участков «явочным порядком». Законодательное оформление рыночных отношений, связанных с куплей-продажей земли, - необходимое условие успеха глубоких экономических реформ в России.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

Не предусмотрено РУП

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

3.1-3.2 Практическое занятие № 1-2 (4часа).

Тема: «Экономическая теория как наука»

3.1.1 Задание для работы:

1. Экономическая теория как наука. Эволюция предмета экономической науки.
2. Функции и структура экономической теории. Взаимосвязь экономической теории с другими науками.
3. Методы экономических исследований.

3.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
2. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
3. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.1.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: политическая экономия, экономикс, экономическая теория. Функции экономической науки. Структура экономической теории. Общественный характер производства. Экономические законы. Экономические категории. Метод экономической теории, методология, метод абстракции, восхождение от абстрактного к конкретному, принцип противоречия, системно-логический подход, метод анализа и синтеза, индукция и дедукция, историческое и логическое, позитивная и нормативная экономика, методы экономико-математического моделирования.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.3 Практическое занятие №3 (2часа).

Тема: «Общие черты экономического развития_»

3.3.1 Задание для работы:

1. Потребности, их безграничность.
2. Блага, их виды.
3. Понятие ресурсов, их классификация. Факторы производства.

3.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3. Решение задач типа:

Производственные возможности общества, в котором все имеющиеся ресурсы расходуются на производство двух товаров – мороженого и компакт-дисков представлены в таблице:

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	<i>F</i>
Мороженое	200	180	150	110	60	0
Компакт-диски	0	10	20	30	40	50

Определите альтернативные издержки производства одного компакт-диска при переходе от альтернативы *B* к альтернативе *C* и при переходе от альтернативы *D* к альтернативе *E*. Объясните различие полученных результатов.

4. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.3.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: Экономика, экономическая система. Производительные силы. Производственные отношения. Потребности, блага, ресурсы, факторы производства. Всеобщий закон возвышения потребностей. Ограниченность ресурсов. Эффективность, проблема экономического выбора. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки (стоимость). Материальное производство.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.4 Практическое занятие № 4 (2 часа).

Тема: «Экономический выбор»

3.4.1 Задание для работы:

1. Проблема ограниченности ресурсов.
2. Проблема экономического выбора. Кривая производственных возможностей.
3. Альтернативные издержки.
4. Экономический рост и эффективность.

3.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач типа:

В таблице приведены возможные комбинации выпуска двух товаров при полном использовании ограниченного количества ресурсов.

Товар <i>A</i>	Товар <i>B</i>	Альтернативные затраты производства товара <i>A</i>	Альтернативные затраты производства товара <i>B</i>
0	50		
1	46		
2	39		
3	27		
4	14		
5	0		

- а) Постройте кривую производственных возможностей;
 - б) Рассчитайте величину альтернативных затрат производства товара *A* для каждого варианта выпуска;
 - в) Рассчитайте величину альтернативных затрат производства товара *B* для каждого варианта выпуска;
 - г) Проанализируйте, как изменяются альтернативные затраты при увеличении выпуска каждого из товаров.
3. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
4. Решение задач типа:

3.4.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: эффективность, проблема экономического выбора. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки (стоимость). Материальное производство. Труд, средства труда, предметы труда, средства производства, наука, силы природы. Формы и методы организации производства. Информация. Индивидуальное воспроизводство, общественное воспроизводство, общественный продукт.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.5 Практическое занятие №5 (2 часа).

Тема: «Формы организации общественного производства»

3.5.1 Задание для работы:

1. Теории ценности.
2. Натуральное и товарное производство. Типы товарного хозяйства.
3. Товар и его свойства в теории трудовой стоимости.
3. Величина стоимости товара. Закон стоимости: сущность и роль.

3.5.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
2. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
3. Решение задач типа:
Общественная потребность в товаре обеспечивается тремя группами производителей. Первая группа изготавливает 10 тыс. изделий, затрачивая на каждое 2 часа труда, вторая – соответственно 60 тыс. и 3 часа, третья – 30 тыс. и 4 часа. Рассчитайте величину стоимости товара.
4. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: натуральное производство. Товарное производство. Простое товарное производство. Капиталистическое товарное производство. Экономическая обособленность

товаропроизводителей. Частная собственность. Общественное разделение труда. Товар. Потребительная стоимость. Меновая стоимость. Стоимость. Индивидуальное рабочее время. Общественно необходимое рабочее время. Производительность и интенсивность труда. Конкретный труд. Абстрактный труд. Основное противоречие товарного производства. Закон стоимости. Основные функции закона стоимости. Полезность. Предельная полезность. Общая полезность. Полезность, стоимость и цена товара.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.6 Практическое занятие №6 (2 часа).

Тема: «Рынок как экономическая форма организации общественного производства»

3.6.1 Задание для работы:

1. Рынок: сущность, причины и условия возникновения.
2. Функции рынка.
3. Классификация (виды) рынка.

3.6.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
2. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
3. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.6.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: рынок. Условия возникновения рынка. Структура рынка. Функции рынка. Условия функционирования рынка. Основные субъекты рынка. Виды рынков. Инфраструктура рынка. Конкуренция. Виды конкуренции. Монополия. Естественная монополия. Преимущества рынка. Ограниченность рынка.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.7 Практическое занятие №7 (2 часа).

Тема: «Модель рынка»

3.7.1 Задание для работы:

1. Спрос и его факторы. Закон спроса.
2. Предложение и его факторы. Закон предложения.
3. Рыночное равновесие, механизм его достижения.
4. Механизм изменения рыночного равновесия.

3.7.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2. Решение задач типа:

Товар X приобретается потребителями, принадлежащими к двум разным группам. Численность первой группы 100 чел., а второй – 200 чел. Спрос типичного потребителя, принадлежащего к первой группе, описывается уравнением $q_1 = 50 - P$, ко второй – $q_2 = 60 - 2P$. Какова величина рыночного спроса при значении цены, равном 22?

Комментарий. Рыночный спрос определяется как сумма индивидуальных спросов всех потребителей на рынке данного товара. Поэтому для определения величины рыночного спроса необходимо суммировать обе функции, учитывая количество потребителей в каждой группе: $100(50 - P) + 200(60 - 2P) = 5000 - 100P + 12000 - 400P = 17000 - 500P$. Подставив вместо P значение цены, равное 22, определяем величину спроса, которая равна 96.

3. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

4. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.7.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: спрос. Закон спроса. Предложение. Закон предложения. Ценовые факторы спроса и предложения. Неценовые факторы спроса и предложения. Кривые спроса и предложения, их смещение. Эффект дохода. Эффект замещения. Эффект престижного спроса. Закон убывающей доходности. Цена спроса. Цена предложения. Рыночное равновесие. Цена равновесия. Объем равновесного количества товара. Устойчивое равновесие. Неустойчивое равновесие. Государственный контроль над ценами. Налоговая политика государства на рынке конкретного товара.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.8 Практическое занятие № 8 (2 часа).

Тема: «Механизм рыночного саморегулирования».

3.8.1 Задание для работы:

1. Инфраструктура рынка.
2. Сущность конкуренции,
3. Роль конкуренции в экономике, её и виды.

3.8.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2. Решение задач типа:

Товар X приобретается потребителями, принадлежащими к двум разным группам. Численность первой группы 100 чел., а второй – 200 чел. Спрос типичного потребителя, принадлежащего к первой группе, описывается уравнением $q_1 = 50 - P$, ко второй – $q_2 = 60 - 2P$. Какова величина рыночного спроса при значении цены, равном 22?

Комментарий. Рыночный спрос определяется как сумма индивидуальных спросов всех потребителей на рынке данного товара. Поэтому для определения величины рыночного спроса необходимо суммировать обе функции, учитывая количество потребителей в каждой группе: $100(50 - P) + 200(60 - 2P) = 5000 - 100P + 12000 -$

$400P = 17000 - 500P$. Подставив вместо P значение цены, равное 22, определяем величину спроса, которая равна 96.

Функции спроса и предложения телефонов «Телеком» составляют $Q_d = 200 - P$ и $Q_s = 2P - 90$ тыс. шт., где P – цена, тыс. руб. Определите, к чему приведет введение налога на добавленную стоимость в размере 20% от величины добавленной стоимости, если доля добавленной стоимости в цене составляет 30%?

Комментарий: Налог 20% на добавленную стоимость составляет $1/6$ от добавленной стоимости, т.е. в данном случае 5% от цены. Поэтому равновесная цена увеличится с 96,67 до 100 тыс. руб., а равновесное количество уменьшится с 103,33 до 100 тыс. шт., что увеличит общую выручку с 9,998 до 10 млрд. руб., но чистая выручка после вычета налога составит 9,5 млрд. руб.

3.Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

4. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: спрос. Виды рынков. Инфраструктура рынка. Конкуренция. Виды конкуренции. Монополия. Естественная монополия. Преимущества рынка. Ограниченность рынка.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.9 Практическое занятие №9 (2часа).

Тема: «Теория потребительского поведения и выбор потребителя_»

3.9.1 Задание для работы:

1. Становление теории потребительского поведения. Закон Госсена.
2. Кардиналистский (количественный) анализ полезности. Закон убывающей предельной полезности.
3. Ординалистский (порядковый) анализ полезности. Кривые безразличия и бюджетная линия.

3.9.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1.Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2.Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3.Решение задач типа:
Цена товара А составляет 3 руб., цена товара В – 1,5 руб. Потребитель желает максимизировать удовлетворение от покупки товаров А и В. При этом он оценивает предельную полезность товара В в 60 единиц. Как потребитель оценит предельную полезность товара А?
- 4.При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.9.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: экономическое (рациональное) поведение потребителя. Законы Госсена. Полезность. Маржинальный

анализ. Кардинализм. Общая полезность. Предельная полезность. Закон убывания предельной полезности. Равновесие потребителя в кардиналистском анализе. Ординализм. Кривые безразличия. Бюджетное и ценовые ограничения потребителя. Бюджетная линия. Равновесие потребителя в ординалистском анализе.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.10 Практическое занятие № 10 (2 часа).

Тема: «Предпринимательство и фирма»

3.10.1 Задание для работы:

1. Роль и место фирмы в рыночной экономике.
2. Классификация фирм.
3. Сущность капитала. Кругооборот и оборот капитала.
4. Основной и оборотный капитал. Износ и его виды.

3.10.2 Краткое описание проводимого занятия:

Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3. Решение задач типа:

Цена товара А составляет 3 руб., цена товара В – 1,5 руб. Потребитель желает максимизировать удовлетворение от покупки товаров А и В. При этом он оценивает предельную полезность товара В в 60 единиц. Как потребитель оценит предельную полезность товара А?

4. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.10.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: экономическое (рациональное) поведение потребителя. Законы Госсена. Полезность. Маржинальный анализ. Кардинализм. Общая полезность. Предельная полезность. Закон убывания предельной полезности. Равновесие потребителя в кардиналистском анализе. Ординализм. Кривые безразличия. Бюджетное и ценовые ограничения потребителя. Бюджетная линия. Равновесие потребителя в ординалистском анализе.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.11 Практическое занятие № 11 (2 часа).

Тема: «Теория производства»

3.11.1 Задание для работы:

1. Производственная функция.
2. Краткосрочный и долгосрочный период производства.
3. Равновесие фирмы в краткосрочном периоде.

.....

3.11.2 Краткое описание проводимого занятия:

Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2.Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3.Решение задач типа:

А) Стоимость зданий 200 долл., машин и оборудования – 100 долл. Амортизация зданий происходит за 20 лет, машин и оборудования – за 10 лет. Чему равно время оборота основного капитала?

Б) Предположим, что конкурирующая фирма использует 2 фактора в производственном процессе: труд и капитал. Предельный продукт труда составляет 10 единиц продукции, а предельный продукт капитала – 25 единиц. Чему будет равна цена единицы капитала, если цена труда равна 5 денежным единицам и фирма максимизирует прибыль?

4.При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.11.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: фирма. Предприятие. Виды фирм. Капитал. Основной капитал. Оборотный капитал. Износ основного капитала. Моральный и физический износ. Амортизация. Внутренняя и внешняя среда. Производственная функция. Продукт. Предельный продукт. Общий продукт. Средний продукт. Закон убывания предельной производительности.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.12-13 Практическое занятие №12-13 (4часа).

Тема: «Издержки и прибыль фирмы»

3.12-13.1 Задание для работы:

1. Сущность прибыли. Бухгалтерская прибыль
2. Экономическая прибыль.
3. Издержки краткосрочного периода.

3.12-13.2 Краткое описание проводимого занятия:

1.Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2.Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3.Решение задач типа:

А) Фирма планирует издать книгу. Функция средних затрат имеет вид: $ATC = 4 + 4000/Q$, где Q – выпуск книг в год. Если цена книги – 8 денежных единиц, то какой объем производства обеспечит безубыточность фирме?

Б)В краткосрочном периоде фирма производит 500 единиц продукции. Средние переменные издержки – 20 руб., средние постоянные издержки – 5 руб. Чему будут равны общие издержки?

4.При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет

внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.12-13.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: альтернативные издержки производства. Явные (внешние) и неявные (внутренние) альтернативные издержки. Прибыль: бухгалтерская, экономическая, нормальная. Краткосрочный и долгосрочный период. Постоянные, переменные и общие издержки производства. Средние и предельные издержки. Динамика издержек в долгосрочном периоде. Положительный эффект масштаба. Отрицательный эффект масштаба.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.14-15 Практическое занятие № 14-15 (4 часа).

Тема: «Фирма в условиях совершенной и несовершенной конкуренции»

3.1.1 Задание для работы:

1. Условия функционирования и максимизации прибыли совершенно конкурентной фирмы.
2. Характерные черты монополистического рынка.
3. Условия максимизации прибыли монополистом.
4. Поведение фирм монополистов. Виды монополий.
5. Особенности рынка монополистической конкуренции.

.....

3.14-15.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
2. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
3. Решение задач типа:

А) Если общие издержки производства описаны в таблице, то какой объем производства выберет фирма в условиях совершенной конкуренции при сложившейся цене одной единицы в 60 руб. и размере постоянных издержек 60 руб.?

Объем производства, ед.	1	2	3	4	5	6
Общие издержки, руб.	100	130	170	222	281	351

Б) Объем выпуска фирмы в условиях совершенной конкуренции – 1000 ед. товара, цена товара - 80, общие средние издержки (АС) при выпуске 1000 ед. товара - 30. Чему равна общая прибыль фирмы?

4. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.14-15.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: конкуренция. Внутриотраслевая конкуренция. Межотраслевая конкуренция. Совершенная конкуренция. Ценовая и неценовая конкуренция. Несовершенная конкуренция.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.16 Практическое занятие № 16 (2 часа).

Тема: «Фирма в условиях рынка несовершенной конкуренции»

3.16.1 Задание для работы:

1. Особенности рынка монополистической конкуренции.
2. Типы неценовой конкуренции.
3. Особенности рынка олигополии.
4. Виды олигополий.

3.16.2 Краткое описание проводимого занятия:

Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3. Решение задач типа:

Единственная кондитерская в городе N может продать 15 тортов в неделю по цене 170 рублей. Предельный доход от продажи шестнадцатого торта равен – 70 рублей. Какова максимальная цена, по которой кондитерская может продать шестнадцатый торт?

4. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.16.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: концентрация производства. Концентрация капитала. Централизация производства и капитала. Конкуренция. Внутриотраслевая конкуренция. Межотраслевая конкуренция. Совершенная конкуренция. Ценовая и неценовая конкуренция. Несовершенная конкуренция. Чистая монополия. Монополистическая конкуренция. Олигополия. Монополия. Ценовая дискриминация. Картель. Синдикат. Трест. Концерн. Конгломерат. Монополия высокие цены. Монополия высокая прибыль. Монополия низкие цены. Антимонопольное законодательство.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.17 Практическое занятие № 17 (2 часа).

Тема: «Рынок факторов производства»

3.17.1 Задание для работы:

1. Понятие факторов производства.
2. Рынки факторов производства, их особенности.
3. Производный характер спроса на ресурс.

3.17.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и

(или) тестирование по теме занятия.

2.Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3.При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.17.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: факторы производства. Спрос на факторы производства. Предложение факторов производства. Цена факторов производства. Взаимозамещение факторов производства. Равновесие фирмы на рынке факторов производства.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.18 Практическое занятие №18 (2 часа).

Тема: «Ценообразование на факторы производства»

3.18.1 Задание для работы:

- 1.Рынок труда, его специфика.
- 2.Ценообразование на рынке капитала.
- 3.Рента и рентные отношения.
- 4.Предпринимательство и прибыль.

3.18.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1.Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2.Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3.Решение задач типа:
Какова будет цена земельного участка, если землевладелец ежегодно получает 50 тыс. денежных единиц земельной ренты, а банк выплачивает вкладчикам 10% годовых?
Фирма предполагает взять банковскую ссуду на строительство нового предприятия. Годовая процентная ставка составляет 18%. Ожидаемая норма прибыли определена в 20%. Будет ли фирма при этих условиях строить новое предприятие?
- 4.При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.18.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные категории и термины: рынок рабочей силы. Рынок труда. Трудовые ресурсы. Заработная плата. Цена труда. Номинальная заработная плата. Реальная заработная плата. Эффект дохода на рынке труда. Эффект замещения на рынке труда. Рынок капитала. Спрос и предложение на рынке капитала. Цена капитала. Номинальная и реальная ставка процента. Дисконтирование. Рынок земли. Рента. Дифференциальная рента. Спрос и предложение на рынке земли. Цена земли.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

**4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ПО ПРОВЕДЕНИЮ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ**
Не предусмотрено РУП