

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО СВЯЗИ
Федеральное государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ И ИНФОРМАТИКИ»

Кафедра экономики и организации производства

Л. Б. Иванова

**ЭКОНОМИКА
«МИКРОЭКОНОМИКА»**

Учебное пособие

Самара
2014

УДК 330.101.542 (075.8)

Рецензент: доцент кафедры «Электронная коммерция» ПГУТИ,
к.э.н., доцент Болочагина Т. Н.

Одобрено методическим советом ПГУТИ.

Экономика. Микроэкономика. Учебное пособие / Л. Б. Иванова. – Самара:
ПГУТИ, 2014. – 42 с.

Учебное пособие по дисциплине «Экономика, часть 1. Микроэкономика» соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту, содержит материал по основным темам раздела: «Экономика и ее роль в жизни общества». «Основы функционирования рыночной экономики». «Издержки и доходы фирмы. Виды фирм в России». «Функционирование фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции». «Факторы производства. Рынки факторов производства». «Распределение и перераспределение доходов». Изложенный материал может быть использован для подготовки к практическим занятиям, зачетам, экзаменам и для самостоятельной работы студентов.

Пособие предназначено для направлений: 090106 (Информационная безопасность телекоммуникационных систем), 230400 (Информационные системы и технологии), 031600 (Реклама и связи с общественностью), 222000 (Инноватика), 230700 (Прикладная информатика), а также может быть использовано студентами других экономических и неэкономических специальностей вузов.

Работа выполнена на кафедре «Экономика и организация производства» ПГУТИ, к.т.н., доцентом Ивановой Л. Б.

Раздел I. Введение в экономику

Глава 1. Экономика и её роль в жизни общества

1. Предмет и функции экономики.
2. Общие проблемы экономического развития. Потребности, блага, ресурсы. Кривая производственных возможностей.
3. Экономические отношения и типы экономических систем. Три модели смешанной экономики.
4. Основные этапы развития экономической мысли.
5. Методы экономической теории.

1. Предмет и функции экономики

«Экономика» в переводе с греческого языка означает «искусство ведения хозяйства». Впервые, две с половиной тысячи лет назад, это определение дал древнегреческий мыслитель Ксенофонт. За прошедшие века содержание «новой» науки изменилось кардинально, поскольку экономика сложна, многолика и подвижна.

Поль Самуэльсон в известном всему миру учебнике «Economics» писал, что человек, систематически не изучавший экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся оценить музыкальное произведение.

В 1619 г. французский ученый А. Монкретьен впервые употребил термин «Политическая экономия». В учебных планах политическая экономия именуется как «Экономика» или как «Экономическая теория». В 1902 году А. Маршаллом был введен «Экономикс» как учебный курс в Кембриджском университете. Коренного различия между предметами исследования этих наук нет. И в том, и в другом случаях рассматривается деятельность людей по обеспечению себя жизненными благами.

Существуют различные определения экономики.

Экономика – это наука, которая изучает поведение людей и групп людей в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ.

Экономика – это наука о законах, управляющих производством и обменом материальных благ на различных этапах развития общества.

А. Маршалл сводил предмет науки к исследованию богатства, стимулов к действию человека и мотивов противодействия.

Современные западные экономисты – *Кэмпбелл, Макконнелл, Стэнли, Брю*, писали, что экономика – это наука, исследующая проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов или управления ими, с целью достижения максимального удовлетворения материальных потребностей человека.

Основными функциями экономики являются:

1. *Познавательная* – объясняет все многообразие экономических явлений в жизни любого общества.
2. *Методологическая* – дает теоретическую основу для исследований в прикладных экономических науках.
3. *Практическая* – позволяет принять правильное решение в конкретной ситуации.
4. *Прогностическая* – возможность предвидения краткосрочного и долгосрочного экономического развития.

2. Общие проблемы экономического развития. Потребности, блага и ресурсы. Кривая производственных возможностей

Потребности – это желания потребителей приобрести и использовать товары и услуги, которые доставляют им полезность. Потребности являются той силой, которая стимулирует активность индивидов.

Существует многообразие классификаций потребностей. Наиболее емкой является классификация, предложенная А. Маслоу, разделившего потребности на пять групп:

1. Физиологические потребности.
2. Потребности в безопасности и уверенности в будущем.
3. Социальные потребности.
4. Потребности в уважении со стороны окружающих и признании.
5. Потребности самовыражения.

Также потребности можно разделить на две части: *духовные и материальные*.

Материальные потребности можно назвать экономическими потребностями. Это одна из основополагающих категорий в экономической теории.

В рыночной экономике экономические блага продаются и покупаются, в связи с этим возникает понятие – *экономические блага* (товары, продукция, услуги).

Блага – это средства служащие для удовлетворения потребностей. Особое место среди благ занимают услуги.

Услуги – это деятельность человека, удовлетворяющая какую-либо потребность людей, результат которой имеет полезный эффект.

Для осуществления классификации благ, существуют различные критерии.

- Настоящие и будущие.
- Прямые и косвенные.
- Недолговременные и долговременные.
- Частные и общественные.
- Экономические и неэкономические.

Чтобы произвести любой продукт, необходимо скомбинировать множество редких производственных ресурсов – земли и других природных ресурсов, капитала и труда.

1. *Труд* – включает в себя затраты, совершаемые людьми в процессе производства.

2. *Капитал* – представляет те производственные ресурсы (или средства производства), которые созданы людьми.

Процесс производства и накопления этих средств называется инвестированием.

3. *Природные ресурсы*. Все то, что используется в производстве в натуральном виде, без предварительной обработки (леса, полезные ископаемые, плодородные земли в сельском хозяйстве и др.).

Часто к 4–ой группе относят *предпринимательство*.

Эти четыре группы экономических ресурсов называют *факторами производства*.

Все ресурсы *взаимно переплетены*. Экономические ресурсы *мобильны*, так как могут перемещаться в пространстве (внутри государства и между ними). Степень их мобильности различна.

Наименее мобильны природные ресурсы. Их подвижность практически равна нулю. Более подвижны трудовые ресурсы. Ещё более мобильны предпринимательские способности. Наиболее мобильны капитал (особенно денежный) и знания.

Переплетение ресурсов, их мобильность, отражаются в свойстве, которое называется *взаимозаменяемостью* или *альтернативностью*.

Взаимозаменяемость ресурсов не бывает полной. Так, например, человеческие ресурсы не могут полностью заменить капитал, поскольку работники останутся без оборудования.

Необходимость постоянного выбора, какие ресурсы и в каких количествах использовать для производства благ, ярко демонстрирует модель под названием «*кривая производственных возможностей*» (Рис. 1). Она является примером моделирования экономики, часто используемого в экономических исследованиях.

Необходимо принять два допущения:

1. Любая точка на кривой производственных возможностей показывает, какое количество товаров и услуг в различных комбинациях способна производить данная страна при полном использовании имеющихся в ней ресурсов и технологий.

2. Любая точка вне кривой показывает, что ресурсы страны используются не полностью, либо недостаточно. Кривая производственных возможностей является *вогнутой* по отношению к началу системы координат. Главная причина этой вогнутости в неполной взаимозаменяемости ресурсов.

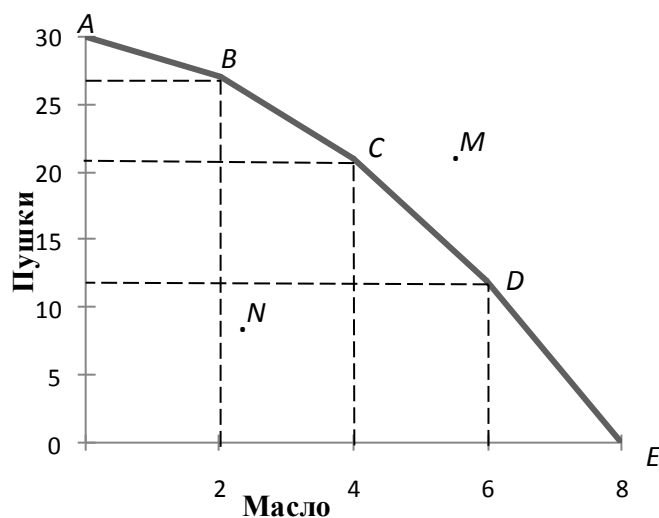


Рис. 1. Кривая производственных возможностей

3. Экономические отношения и типы экономических систем. Три модели смешанной экономики

Экономические отношения – это отношения между людьми по поводу производства, обмена, распределения и потребления благ (товаров и услуг). Они находятся в органической связи друг с другом.

В целом, экономические отношения могут быть двух типов:

- отношения собственности, связанные с тем, кому принадлежат основные факторы производства и результаты производства;
- отношения по организации и управлению хозяйственной деятельностью.

К стратегическим экономическим целям современных развитых государств можно отнести следующие:

- высокие темпы экономического роста и экономическая обеспеченность населения;
- обеспечение полной занятости трудоспособных граждан;
- преодоление инфляции и поддержания стабильного уровня цен;
- достижение экономической эффективности в распределении ресурсов и производстве;
- справедливое распределение доходов;
- разумное регулирование платежного баланса и государственного долга.

Существует несколько типов экономических систем. Выделим три основных:

1. *Свободный рынок* («чистая» рыночная экономика).

Государство не играет никакой роли в распределении ресурсов. Цены в экономике свободного рынка определяют не только то, что и как производить, но также и для кого все это производится.

2. *Командная экономика* (центрально-управляемая).

В ней все решения о производстве, распределении и потреблении принимаются государством (полный контроль). Командно-административная система применялась в СССР в 30-80-е годы XX века. При такой экономике полностью отсутствовала конкуренция, а, следовательно, не было обратной связи между производителем и потребителем.

3. Смешанная экономика.

Это система с элементами рынка, команды и традиций. *Все современные развитые страны мира живут в условиях смешанной экономики.*

В зависимости от регулирующей роли государства и его экономических задач можно выделить три модели смешанной экономики в развитых странах.

– *Либеральная (американская).* Характерна приоритетная роль частной собственности. Правительство регулирует экономику через законодательную, налоговую и денежно-кредитную политику. Важнейшим инструментом госрегулирования экономики США является государственный (федеральный) бюджет.

– *Шведская модель.* Этот термин появился в конце 60-х годов и характеризовался высоким уровнем социальных гарантий. В шведской политике выделяются две доминирующие цели – полная занятость и выравнивание доходов.

– *Японская модель.* Представляет собой модель регулируемого корпоративного капитализма. Планы социально-экономического характера не являются законом, а представляют собой совокупность государственных программ, ориентирующих и мобилизующих звенья структуры экономики на достижение общенациональных целей. Правительство стимулирует исследования и разработки с помощью налоговых льгот и ускоренной амортизации.

Наличие разных моделей экономики объясняется различными возможностями и традициями тех или иных стран.

4. Основные этапы развития экономической мысли

Первые попытки теоретически осмыслить экономическое устройство общества были предприняты в сочинениях Ксенофонта (430 – 335 г.г. до н.э.), Платона (428 – 348 г.г. до н.э.) и в учении Аристотеля (384 – 322 г.г. до н.э.).

Ксенофонт – являясь представителем богатой афинской аристократии в своем трактате «Домострой» восхвалял достоинства земледелия и осуждал занятие ремеслами и торговлей. В историю экономических учений он вошел как мыслитель, который впервые дал анализ разделению труда.

Для экономических взглядов Платона была характерна натурально-хозяйственная концепция. Он подошёл к пониманию того, что в процессе обмена приводятся к «соразмерности и единообразию» несоразмерные и разнообразные товары.

Аристотель – внёс большой вклад своим анализом форм стоимости, двойственности товара и развития форм торговли.

В эпоху феодальных отношений идеологи этого исторического периода стремились сохранить феодальный строй.

Политическая экономия как самостоятельная наука возникла в период зарождения капиталистического строя и формирования национального рынка. Поскольку капиталистические отношения на начальном этапе начали складываться в сфере торговли, то в XV–XVII веках возникло течение, получившее название – *меркантилизм* (от итальянского «купец, торговец»). Меркантилизм заключался в познании закономерностей торговли. Богатство общества выражалось в накоплении денег, особенно золота и серебра, в результате торговли. Это течение ещё не являлось экономической наукой.

В связи с проникновением капитала в среду производства, изменяются и взгляды идеологов буржуазии. Родоначальником классической буржуазной политической экономии является англичанин *Уильям Петти* (1623 – 1687 г.г.). Он был врачом, моряком и развивал идею активного торгового баланса.

Отдавая дань меркантилизму, Петти заложил основы трудовой теории стоимости, в сути которой лежит учение о «естественной цене». «Трактат о налогах и сборах», «Слово мудрым», «Разное о деньгах».

Представителями классической буржуазной политической экономии во Франции в XVIII веке были: *Ф. Кенэ* (1694 – 1774 г.г.) и *А.Тюрго* (1727 – 1781 г.г.).

Они перенесли вопрос о происхождении общественного богатства из сферы обращения в сферу производства, при этом рассматривая только сельское хозяйство. Это направление называют школой *физиократов* (от греческих слов «природа» и «власть»).

Адам Смит (1723 – 1790 г.г.) – «Пророк свободной конкуренции». Основная идея в учении А. Смита – идея либерализма; минимального вмешательства государства в экономику; рыночное саморегулирование на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. Главный труд его жизни – «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.).

После исследования этой проблемы А. Смит переходит к изложению происхождения и употребления денег. Значительный вклад он также внес в теорию стоимости, в учение о доходах, о производительном и непроизводительном труде, о капитале и воспроизводстве, об экономической политике государства.

Главный фактор увеличения уровня производительности труда – разделение труда, или специализация.

Самым крупным экономистом эпохи промышленного переворота в Англии был *Д. Рикардо* (1772 – 1823). Центральное место в его учении занимают: теории стоимости и денег, заработной платы и прибыли, земельной ренты, учение о капитале и воспроизводстве. Рикардо последовательно изложил трудовую теорию стоимости в 1817 году в работе «Начало политической экономии и налогового обложения»; заложил основы методологии экономических исследований; выдвинул теорию сравнительных издержек производства.

Главная задача политической экономии по Рикардо – распределение продуктов между классами.

П. Самуэльсон в своем учебнике «Экономикс» оценивал Д. Рикардо как ключевую фигуру 19 века.

Классическая политическая экономия формировалась на протяжении XVII – XIX веков.

У истоков классической политической экономии стояли англичанин *У. Петти* и француз *Пьер Буагильбер* (1646 – 1714).

Развитие классической школы продолжили *А. Смит*, *Д. Рикардо*, *Т. Мальтус*, *Ж.-Б. Сей*.

Завершился процесс развития классической школы трудами Джона Стюарта Милля (1806 – 1873) и Карла Генриха Маркса (1818 – 1883).

В противовес буржуазной классической политической экономии в конце XIX века возникла *пролетарская экономия*, основоположниками которой были идеологи рабочего класса – К. Маркс и Ф. Энгельс, создавшие ученье о прибавочной стоимости.

С конца XIX в. начинают формироваться новые подходы в экономической науке, концентрировавшейся вокруг двух основных проблем: *трудовой теории стоимости* и *теории предельной полезности*, получившей название *маржинализм* от французского «дополнительный».

Заслугой маржиналистов является обоснование совместного изучения спроса и предложения (на первом этапе изучались проблемы спроса, а классики отдавали приоритет проблемам производства).

В рамках маржинализма получили развитие различные направления. Одно из них *неоклассическое направление* возникло как реакция на пролетарское учение К. Маркса. Оно господствовало до 30-х годов XX столетия и воспевало эпоху свободного предпринимательства – *Альфред Маршалл* (1842 – 1924 г.г.), *Артур Пигу* (1877 – 1859 г.г.).

Главная проблема, привлекавшая внимание этих экономистов – удовлетворение потребностей человека.

По Маршаллу, по мере потребления новых единиц, частей, долей блага, темп нарастания полезности падает, добавочная полезность, приносимая каждой новой долей снижается.

На волне кризиса 30-х годов возникла *теория эффективного спроса*. Её автор – английский экономист *Джон Мейнард Кейнс* (1883–1946 г.г.).

Инвестиции по Кейнсу играют решающую роль в расширении платёжеспособного спроса, а спрос создаёт предложение.

В 70 – 80-х годах XX века снова становится актуальным неоклассическое учение, которое остаётся актуальным – и по сей день. Возврат к неоклассике представлен теориями *монетаризма и неолиберализма*.

Монетаризм – это теория стабилизации экономики, решающую роль в которой играют денежные факторы.

Во времена великой депрессии была характерна безработица, а для 70-х годов стала актуальна инфляция.

Теория монетаризма построена на количественной теории денег. Признанным авторитетом этой теории является американец *Милтон Фридман* (1912 г.).

Ещё одно направление в экономической науке – *неолиберализм*. Оно признает приоритетное значение свободы субъектов экономической деятельности. Одним из основоположников и главным теоретиком неолиберализма признан *Ф. Хайек*.

В 1992 году в Москве были изданы его труды: «Дорога к рабству» и «Пагубная самонадеянность». В своих работах он отстаивал принцип максимальной свободы человека.

5. Методы экономической теории

Во всякой науке используются определенные методы исследования:

1. *Всеобщие* (философские), применимые для всех областей познания, например метафизический и диалектический методы.
2. *Общенаучные* (исторический, математический, логический и др.).
3. *Специфические* – для каждой отрасли наук.

1. *Метафизика* рассматривает все явления разрозненно, в состоянии покоя и неизменности.

Диалектика – учение о наиболее общих закономерностях становления и развития всех явлений природы, общества и мышления.

2. *Исторический метод* предоставляет возможность рассматривать хозяйственные системы последовательно в их историческом развитии.

Логический метод позволяет применить законы и формы правильного мышления.

Метод анализа и синтеза предполагает изучение явления как по составным частям (*анализ*), так и в целом (*синтез*). Сочетанием анализа и синтеза обеспечивается комплексный подход к изучению сложных экономических явлений.

Методы индукции и дедукции основаны на умозаключениях:

индукция – от частного к общему,

дедукция – от общего к частному.

3. К *специфическим* методам относятся:

– метод графических изображений;

– метод сравнительного анализа;

– экономико-математическое моделирование.

Вся совокупность научных методов позволяет выявлять общие для всех изучаемых систем элементы, признаки и закономерности развития, а также показывать их различия.

Раздел II. Микроэкономика

Глава 2. Основы функционирования рыночной экономики

1. Микроэкономический рынок и его функции. Субъекты и объекты рынка.
Структура рынка.
2. Основы теории спроса и предложения. «Эффект дохода» и «эффект замещения».
Эластичность спроса и предложения.
3. Потребительские предпочтения и предельная полезность.

1. Микроэкономический рынок и его функции. Субъекты и объекты рынка. Структура рынка

Микроэкономика изучает деятельность отдельных самостоятельных экономических субъектов: предприятий и домохозяйств.

Понятие «рынок» имеет двойственное значение.

Рынок – место сбыта, где осуществляется обмен товарами и услугами.

Рынок – система экономических отношений между людьми, охватывающая процессы производства, распределения, обмена и потребления.

Функции, при которых существует рынок:

- Саморегулирования цен, и спроса (товарного производства).
- Стимулирующая функция.
- Регулирующая функция.
- Функция демократизации хозяйственной жизни.

Любой рынок имеет *объекты* и *субъекты*.

К *субъектам микроэкономического рынка* относятся:

1. Предприниматели и коммерческие организации.
2. Домохозяйство.
3. Государство.

Объекты микроэкономического рынка:

1. Готовая продукция (товары и услуги).
2. Ресурсы.
3. Деньги, ценные бумаги.

Объекты и субъекты микроэкономического рынка участвуют в кругообороте.

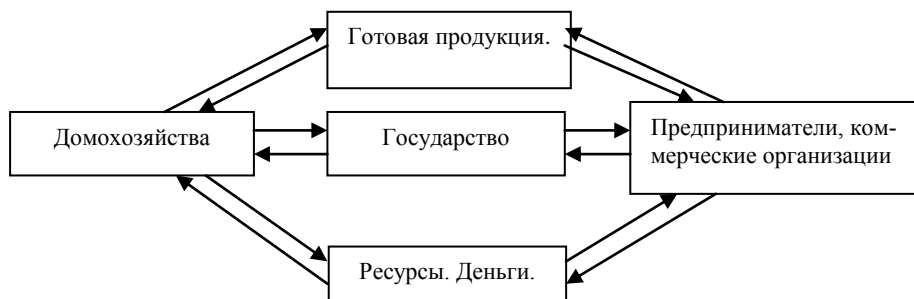


Рис. 1. Модель кругооборота товаров, денег и ресурсов

Кругооборот (Рис. 1) начинается с домохозяйства и осуществляется в обе стороны.
Структуру рынка можно классифицировать по различным критериям:

1. По экономическому назначению – рынки: товаров производственного назначения, товаров народного потребления, продовольственных товаров, ресурсов.
2. По географическому положению – местный, региональный, национальный и мировой.
3. По степени ограничения конкуренции – монополистический, олигополистический, свободный, смешанный рынок.
4. По отраслям.
5. По характеру продаж – оптовый и розничный.
6. С точки зрения соответствия норм права (легальный и теневой рынок).

2. Основы теории спроса и предложения. «Эффект дохода» и «эффект замещения». Эластичность спроса и предложения

Спрос (D) и предложение (S) – это фундаментальные понятия микроэкономики и рыночного хозяйствования. Под влиянием спроса и предложения формируется рыночная цена. Поэтому исходная проблема микроэкономического анализа – это вопрос формирования и изменения рыночных цен.

Спрос (англ. *demand*) – выражает потребность покупателей и их реальные возможности купить определенное количество данного товара («платежеспособный спрос»).

Величина спроса – это то количество определенного товара, которое покупатели хотят и могут приобрести за единицу времени при определенных условиях.

К этим условиям относятся:

- цена товара;
- величина доходов покупателей;
- цены на другие товары;
- вкусы и предпочтения покупателей.

Спрос находится в обратной функциональной зависимости от рыночной цены (Рис. 2).

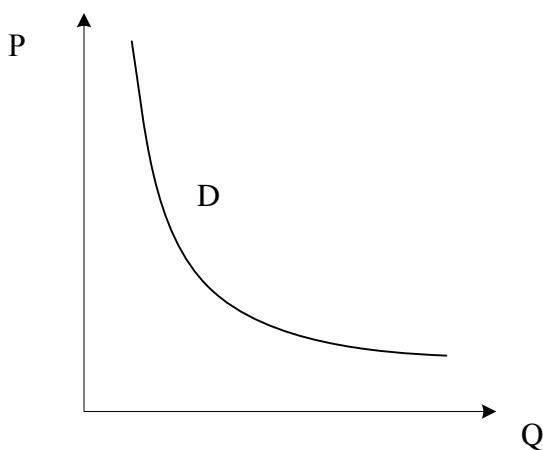


Рис. 2. Кривая спроса

Закон спроса: чем выше цена, тем ниже величина спроса.

При изучении спроса необходимо различать изменение величины и изменение характера спроса.

На изменение характера спроса влияют неценовые факторы (мода, сезонность), а на изменение величины спроса влияет только цена данного товара.

В 1939 г. Дж. Хикс ввел понятия «*эффект дохода*» и «*эффект замещения*», которые стали использовать при анализе динамики спроса.

Рост доходов идентичен снижению цен, падение доходов идентично росту цен. При снижении доходов спрос падает. При их росте и постоянных ценах обычно спрос растёт.

Цена и доходы – важнейшие факторы динамики спроса и потребительского выбора.

В случае с взаимозаменяемыми товарами (чай – кофе, мясо – колбаса и т. п.) снижение цены на один из них увеличивает спрос именно на него, т.е. *меняется структура спроса* потребительской корзины. В этом проявляется *эффект замещения*.

Посмотрим на рынок глазами продавца (производителя), т.е. на другую сторону рыночных отношений – предложение (supply).

Предложение (S) – это результат производства, который отражает желание производителя реализовать свой товар по более высокой цене. Определяющим фактором выступает цена.

Предложение находится в *прямой функциональной зависимости от рыночной цены*. Чем выше цена (P), тем, выше и предложение (S). Это и есть *закон предложения* (Рис. 3).

Следует различать *объем произведенной* продукции и *объем предложенной к продаже* продукции. Также необходим анализ изменение величины и характера предложения.

Характер предложения может меняться и из-за неценовых факторов, например: изменения цены ресурсов, сезонности, моды.

Изменение величины предложения происходит только под влиянием цены данного товара (на Рис. 3 – смещение по кривой S).

Рост предложения может быть показан смещением кривой SS вправо. На графике это линия S_1S_1 . Другая линия на графике, кривая предложения S_2S_2 , сместившаяся влево, иллюстрирует снижение предложения.

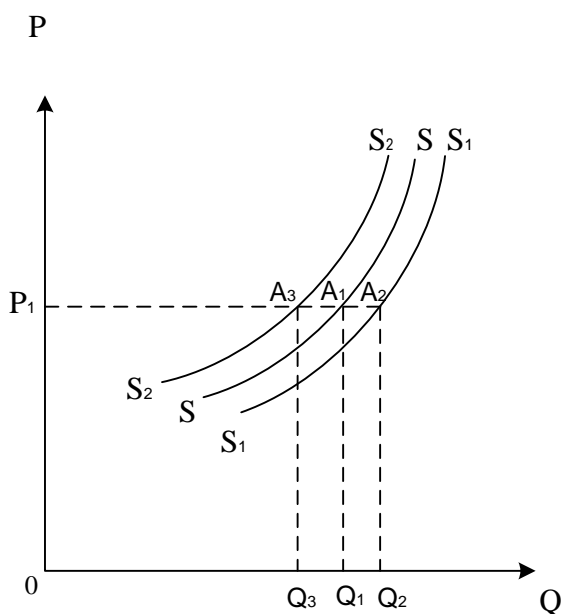


Рис. 3. Кривая предложения и ее смещения

Переплетение интересов участников (субъектов) рынка ведет к пересечению спроса (D) и предложения (S) и их кривых.

На (Рис. 4) представлена модель частичного равновесия рынка, где точка E – *рыночное равновесие*, т.е. пересечение кривой D и кривой S. В точке E – *равновесная рыночная цена* за товар.

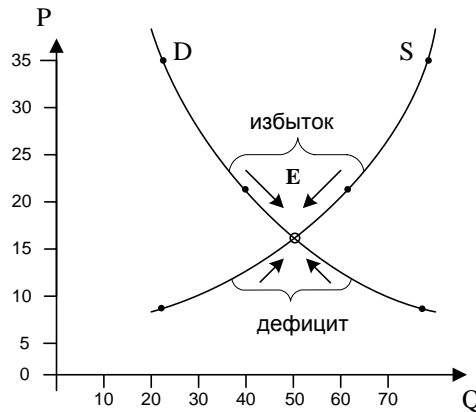


Рис. 4. Модель микроэкономического равновесия рынка

Рассмотрим понятие *эластичности*. Она характеризуется способностью объекта изменяться под воздействием того или иного фактора. Возможно определение *эластичности спроса* и *эластичности предложения*.

Мерой ценовой эластичности служит её *коэффициент* E_d .

$$E_d = \frac{\text{Изменение величины спроса, \%}}{\text{Изменение цены, \%}}. \quad (1)$$

Различают несколько вариантов эластичности спроса:

1. Если $E_D > 1$ – *эластичный* спрос.

Уменьшение цены вызывает рост дохода.

2. Если $E_D < 1$ – *неэластичный* спрос.

Изменение цены вызывает снижение дохода.

3. Если $E_D = 1$ – *пограничный случай (единичная эластичность)*.

Процентное изменение цены и величины спроса равны по величине. Выручка не меняется при изменении цены.

4. Если $E_D = \infty$ – *абсолютно эластичный* спрос.

5. Если $E_D = 0$ – *абсолютно не эластичный* спрос (спрос на жизненно необходимые лекарства).

Изменение, цены не приводит ни к какому изменению величины спроса.

Аналогично коэффициенту эластичности спроса по цене можно посчитать коэффициент эластичности предложения по цене. Важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является временной интервал, имеющийся в распоряжении товаропроизводителей.

3. Потребительские предпочтения и предельная полезность

Полезность – способность блага удовлетворять ту или иную потребность человека. Можно выделить *абстрактную* и *конкретную* полезность.

Конкретная полезность – это субъективная оценка полезности данной единицы блага определенного рода. Оно зависит от запаса данного блага и от степени насыщения потребности в этом блага.

Концепция предельной полезности возникла в 40 – 50-х годах XIX века. В 1854 году в Германии вышла в свет книга Германа Госсена, в которой он описал правила рационального

поведения человека, стремящегося получить максимум полезности от своей хозяйственной деятельности (идеи теории предельной полезности).

Предельная полезность (MU – *marginal utility*) – это дополнительная полезность, которую потребитель извлекает из каждой дополнительной единицы блага.

Общая полезность (TU – *total utility*) – это сумма полезности от потребления всех единиц какого-либо блага за единицу времени.

Полезность зависит не только от потребительских свойств благ, но и от процесса их потребления. Линия предельной полезности является также линией спроса.

В конце XIX века экономисты обосновали *принцип убывающей предельной полезности*, согласно которому, *чем больше потребление некоторого блага, тем меньше прирост полезности, получаемый от каждой дополнительной единицы потребляемого блага*. Общая полезность при этом растет, но с убывающими темпами (*первый закон Госсена*).

Имея ограниченный доход, потребитель, стоит перед выбором, какой набор товаров купить и в каком количестве каждый из товаров. При этом потребитель руководствуется своими предпочтениями и стремлением получить максимальную совокупную полезность. В основе максимизации лежит *второй закон Госсена*.

Пример второго закона. Допустим, вы зашли в буфет, где кусочек пирога продается по 20 руб., а стакан чая по 10 руб. В вашем кошельке 100 руб. Вам надо выбрать такой набор благ, который даст вам наибольшее удовлетворение. Как вы потратите деньги? Вы можете купить 5 порций пирога на все 100 руб., но вы не получите от последней порции столько же удовольствия, сколько от первой, тем более всухомятку.

Есть второй вариант: вместо пятого куса пирога вы купите 2 стакана чая. Тем самым вы увеличите полученную вами общую полезность, так как первые два стакана чая принесут гораздо большее удовлетворение, чем пятая порция пирога. По мере сокращения потребления пирога и увеличения потребления чая предельная полезность пирога возрастает, а чая – падает. В конце концов, вы достигнете ситуации потребительского равновесия, в которой вы уже не можете увеличить общую полезность, расходуя большую сумму на одно благо и меньшую – на другое в рамках ограниченного бюджета. Предельная полезность в расчете на каждый рубль стоимости одного блага становится равной предельной полезности в расчете на каждый рубль стоимости другого блага. Иначе это можно сформировать следующим образом:

$$\frac{\text{Предельная полезность куска пирога}}{\text{Цена пирога}} = \frac{\text{Предельная полезность стакана чая}}{\text{Цена чая}} \quad (2)$$

Заканчивая рассмотрение традиционного (*количественного*) подхода к анализу поведения потребителя, сделаем выводы: *рациональный потребитель в рамках ограниченного бюджета так осуществляет свои покупки, чтобы каждый приобретенный товар принес ему одинаковую предельную полезность пропорционально цене этого товара*. В этом случае он получит максимальное удовлетворение.

Правило максимизации полезности (условие равновесия потребителя) выражается отношением (3):

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \dots = \frac{MU_z}{P_z} = \lambda, \quad (3)$$

где

MU_x, MU_y, MU_z – предельные полезности товаров x, y, z ;

P_x, P_y, P_z – цены товаров x, y, z ;

λ – предельная полезность денег.

Это соотношение получило название *второго закона Госсена*. При этом нам необходимо сделать допущение, что доход и цены должны быть фиксированы.

Правило максимизации полезности потребителя можно изобразить графически с помощью *кривых безразличия* и *бюджетных линий*.

В табл. 1 и на построенной по точкам кривой безразличия (Рис. 5), мы выделили четыре равно полезные комбинации двух благ в точках *A, B, C, D*.

Таблица 1. Комбинации двух благ

Корзина	Сливы (Q_x), шт.	Бананы (Q_y), шт.
A	2	7
B	4	5
C	6	4
D	8	3

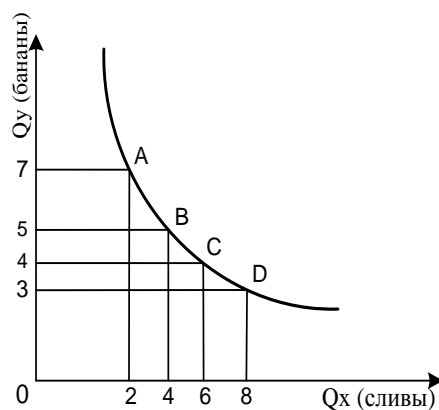


Рис. 5. Кривая безразличия

Комбинации благ, представляющие для потребителя большую или меньшую полезность, будут находиться либо выше, либо ниже кривой безразличия. Набор кривых безразличия для одного потребителя и одной пары благ, образует *карту безразличия* (Рис. 6).

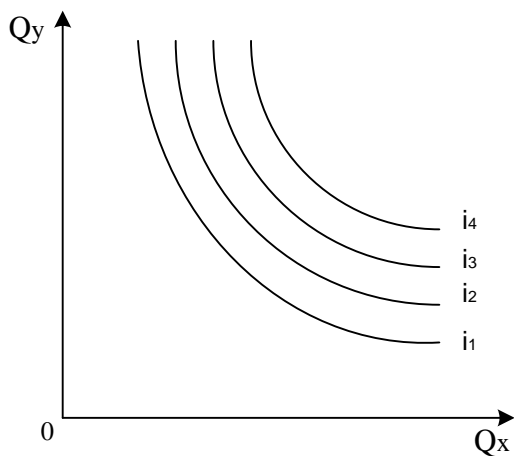


Рис. 6. Карта безразличия

Характеристика кривой безразличия:

- наклон кривой безразличия показывает, насколько потребитель готов заменить один товар другим или величину предельной нормы замещения, причем чтобы получить одинаковую совокупную полезность;
- кривая безразличия показывает наборы товаров с равной полезностью, но не содержит информации о количестве этой полезности.

Выбор потребителя зависит не только от предпочтений, но и от бюджета. Потребитель старается максимизировать полезность, но он ограничен бюджетом, поэтому общий расход должен быть не больше дохода.

Бюджетная линия показывает все комбинации двух товаров, которые может купить потребитель при данной величине его денежного дохода и при данном уровне цен. При этом соотношение цен товаров определяет наклон бюджетной линии, а отношение фиксированного дохода к цене товара указывает на точку пересечения бюджетной линии и оси «у».

Кривые безразличия и бюджетные линии используются для графического интерпретирования ситуаций потребительского равновесия.

Если совместить бюджетную линию и карту безразличия, то точка их касания будет соответствовать равновесному положению потребителя.

Глава 3. Издержки и доходы фирмы. Виды фирм в России

1. Фирма как экономический агент. Виды фирм в РФ.
2. Виды издержек. Закон убывающей предельной производительности. Эффект масштаба.
3. Доходы и прибыль. Принципы максимизации прибыли.

1. Фирма как экономический агент. Виды фирм в России

Фирма – основной экономический агент рыночной экономики.

Это организационно-хозяйственная единица, осуществляющая предпринимательскую деятельность, преследующая коммерческие цели и наделенная правами юридического лица.

В зарубежных экономических источниках выделяют 4 теории фирм:

1. *Традиционная теория* (максимизация прибыли).
2. *Менеджеральная теория* (доказывающая, что цель фирмы – максимизация объёма продаж и только затем дохода).
3. *Теория максимизации роста* (растущая фирма предпочтительнее чем, просто крупная фирма). Существует два пути роста: *внутренний и внешний*.

Внутренние источники:

- а) нераспределенная прибыль, возвращающаяся в производство;
- б) выпуск акций;
- в) заемные средства, взятые у банка.

Внешние источники:

- а) слияние (объединение);
- б) поглощение одной фирмой другой через скупку контрольного пакета акций.

Слияния и поглощения фирм осуществляются путем горизонтальной либо вертикальной интеграции и диверсификации. Разновидностью горизонтальной интеграции является диверсификация, т.е. объединение фирм с различными технологическими процессами.

4. *Теория множественности целей* (главный упор на характер поведения высшего руководства фирмы). Наибольшее распространение теория получила в Японии.

Предпринимательский сектор

Фирмы можно классифицировать по различным признакам. Наиболее распространёнными являются классификации фирм:

1. По формам собственности – *частные* и *государственные*.

Государственные фирмы бывают *чисто государственными* и *смешанные* (государственные с частью капитала >50%).

2. По размерам – *малые, средние, крупные*, исходя из численности персонала и объёма производства (продаж).

3. По характеру деятельности – *производственные и непроизводственные*, т.е. производящие материальные блага и услуги.

4. По отраслевой принадлежности – *транспортные, сельскохозяйственные, торговые* и т. п.

5. По признаку доминирующего фактора производства – *трудоемкие, материалоемкие, наукоемкие, капиталоемкие*.

6. По правовому статусу (организационно-правовым формам) в России различают:

I. Хозяйственные товарищества и общества.

II. Производственные кооперативы.

III. Государственные и муниципальные предприятия.

IV. Индивидуальные предприниматели.

I. Хозяйственные товарищества и общества:

- *полное товарищество (ПТ)*. Управление осуществляется по общему согласию всех участников; 1 участник – 1 голос; участники солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательству товарищества. Эта форма характерна для сельского хозяйства и сферы услуг.

- *товарищество на вере* (командитное товарищество). Один или несколько участников вкладчиков (командистов), несут риск убытков в пределах внесённых ими вкладов и не принимают участие в предпринимательской деятельности. Эта форма характерна для более крупных предприятий.

- *ООО (общество с ограниченной ответственностью)*. Уставный капитал разделён на доли, которые определены учредительными документами. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах размеров внесённых ими вкладов. ООО не обязано публичной ответственностью. Уставный капитал ООО состоит из стоимости вкладов его участников. Для мелких и средних предпринимателей.

- *АО (акционерное общество)*. Уставный капитал разделён на определённое число акций. Акционеры не отвечают по его обязательствам и несут рисков убытков, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества бывают *открытого и закрытого* вида.

Открытые (ОАО) – свободная продажа акций; обязаны ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчёт, бухгалтерский баланс, счёт прибылей и убытков.

Закрытые (ЗАО) – акции распределяются только среди его учредителей.

Учредительным документом АО любого вида является Устав; уставный капитал состоит из номинальной стоимости акций общества, приобретённых акционерами; высший орган управления – Общее Собрание акционеров.

Правовая форма АО предпочтительна для крупных предприятий, где существует большая потребность в финансовых ресурсах.

II. Производственные кооперативы (ПК)

Коммерческие организации. Их деятельность основана на: добровольном объединение граждан, на их личном трудовом и ином участии, на объединении его членами имущественных паевых взносов. Число членов ПК не менее 5, по одному голосу на Общем Собрании. ПК не могут выпускать акции; учредительный документ – Устав.

III. Государственные и муниципальные предприятия.

В России в форме унитарных предприятий существуют только: *государственные и муниципальные* предприятия.

IV. Индивидуальные предприниматели (ИП)

ИП – если отдельный гражданин занимается предпринимательской деятельностью, но без образования юридического лица.

2. Виды издержек. Закон убывающей предельной производительности. Эффект масштаба

С точки зрения экономики, все издержки (ТС) можно разделить на две группы: *явные* и *неявные*.

I. *Явные издержки* (внешние) – денежные выплаты за факторы производства и комплектующие, которые проходят по бухгалтерским счетам. Например, заработная плата рабочим, как поставщикам фактора «труд», затраты на покупку оборудования, зданий и т.д.

II. *Неявные* – это альтернативные издержки, использование ресурсов, принадлежащих самой фирме.

В их структуре выделяют: упущенную выгоду и нормальную прибыль.

Валовые издержки (ТС) – это общие издержки на данную производственную программу за конкретный период времени.

Валовые издержки включают:

общие постоянные издержки (TFC), не связанные с объемом производства;

общие переменные издержки (TVC), зависящие от объема производства.

Для более точного анализа издержек применяются *средние общие издержки (ATC)*.

ATC – затраты на производство и реализацию одной единицы продукции в денежной форме.

Средние издержки (ATC) подразделяются на:

средние постоянные (AFC) и *средние переменные издержки (AVC)*:

$$ATC = AFC + AVC.$$

Поскольку величина постоянных издержек не зависит от объема производства, то конфигурация кривой AFC имеет нисходящий характер, т.к. с ростом объема производства сумма постоянных издержек приходится на все возрастающее количество единиц продукции (Рис. 1).

Кривые AVC и ATC имеют U – образную форму, т. к. по мере расширения производства издержки снижаются, но затем, в силу действия закона убывающей отдачи, возрастают.

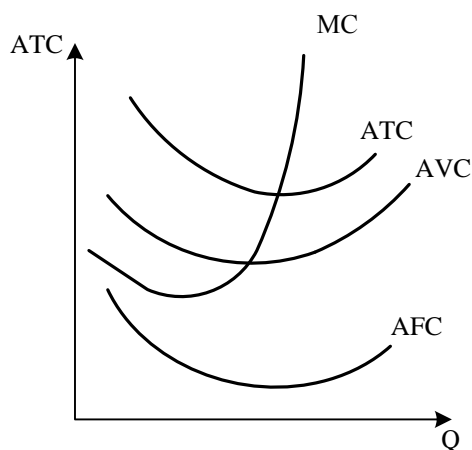


Рис. 1. Средние и предельные издержки

Чтобы понимать поведение фирмы, важна категория *предельных издержек (MC)*, означающих прирост валовых издержек, связанных с производством и реализацией каждой последующей единицы продукции:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

На начальном этапе предельные издержки ниже средних переменных и средних издержек, но в дальнейшем, по мере увеличения объема, вследствие действия закона убывающей отдачи они возрастают. В свою очередь AVC и ATC также начинают возрастать, поскольку они зависят от объема.

В 20 веке был открыт особый класс *транзакционных издержек*. *Транзакция* – хозяйственная операция (сделка).

К транзакционным издержкам относятся:

1. Издержки по поиску информации о состоянии рынка.
2. Издержки, связанные с защитой прав собственности.
3. Издержки по поиску контрагентов обменных сделок.
4. Издержки по ведению переговоров.

В 1991 году Р. Коуз стал нобелевским лауреатом за издержки транзакций (транзакционные издержки).

Закон убывающей предельной производительности действует в краткосрочном временном интервале, при неизменности одного производственного фактора. Действие закона предполагает неизменное состояние техники и технологии производства. *Предельная производительность труда* (предельный продукт труда – MP_L) – это прирост объема производства от каждой последующей единицы труда:

$$MP_L = \Delta Q_L / \Delta L,$$

где

ΔQ_L – прирост объема производства;

ΔL – прирост труда.

Аналогично можно определить *предельный продукт капитала* (MP_K).

Основываясь на законе убывающей производительности, проанализируем взаимосвязь общего (TP_L), среднего (AP_L) и предельного продуктов (MP_L) (Рис. 2).

В движении кривой общего продукта (TP_L), выделяют три этапа.

На I этапе кривая TP_L поднимается вверх ускоряющимися темпами, т. к. MP_L возрастает и достигает *max* в точке А.

Пройдя точку А – (II этап) кривая MP_L падает (из-за закона убывающей отдачи). Но пока предельный продукт MP_L положителен, TP_L будет возрастать и достигнет *max* при $MP_L = 0$.

На III этапе количество рабочих по отношению к фиксированному капиталу (станкам) становится избыточным, MP_L приобретает отрицательное значение, поэтому TP_L начинает снижаться.

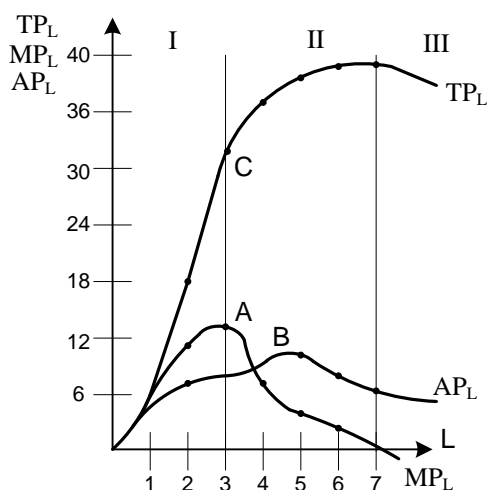


Рис. 2. Динамика и взаимосвязь общего, среднего и предельного продуктов (AP_L , MP_L , TP_L)

Эффект масштаба

1. Проявляется в изменении *долгосрочных средних издержек производства (LATC)*.
2. Кривая LATC является огибающей минимальных краткосрочных средних затрат фирмы на единицу продукции (Рис.3).

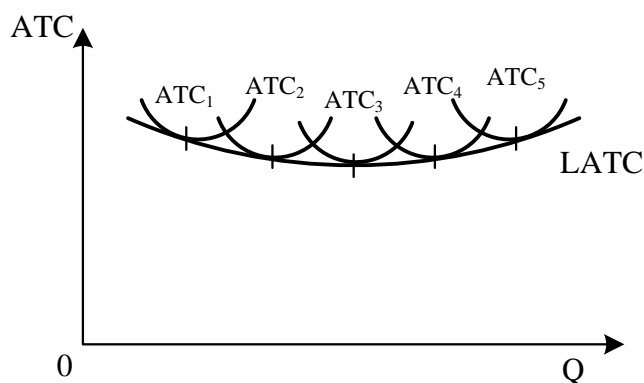


Рис. 3. Кривая долгосрочных и средних издержек фирмы

Реакция LATC на изменение параметров (масштабов) фирмы может меняться (Рис. 4).

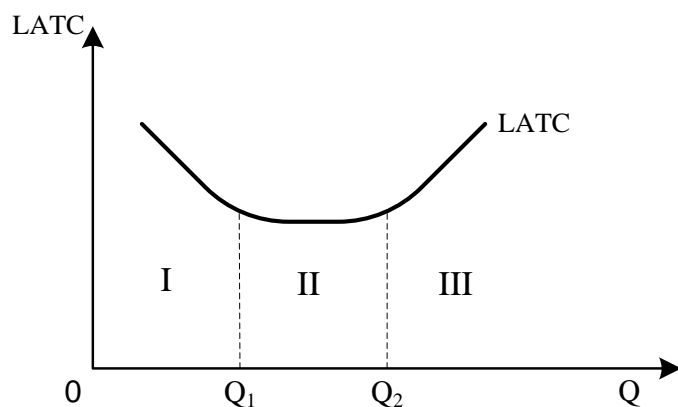


Рис. 4. Динамика долгосрочных средних издержек

I этап – положительный эффект масштаба (увеличение объема выпуска сопровождается снижением LATC).

II этап – постоянная отдача от масштаба (при изменении объема издержки не изменяются).

III этап – отрицательный эффект масштаба (при росте объема производства возрастают LATC).

3. Доходы и прибыль. Принципы максимизации прибыли

Для любых теорий фирм, общим является обоснование принципа стремления к получению максимальной прибыли при минимальных издержках.

Прибыль – это разность между совокупной (валовой) выручкой и совокупными издержками, т.е. (это разность между доходом и эксплуатационными расходами):

$$PF = TR - TC.$$

Валовая выручка (TR) – это деньги, получаемые продавцом при реализации определенного количества товара:

$$TR = P * Q,$$

где

P – цена;

Q – объем продукции.

Издержки определяются, изменяются и классифицируются с точки зрения экономистов и с точки зрения бухгалтеров.

Экономисты учитывают все издержки: *эксплицитные (явные)* и *имплицитные (неявные, упущенные)*.

Бухгалтеры учитывают только *явные* издержки.

Поскольку экономисты и бухгалтеры учитывают издержки различными способами, следовательно, и методы исчисления прибыли также не идентичны (Рис. 5).

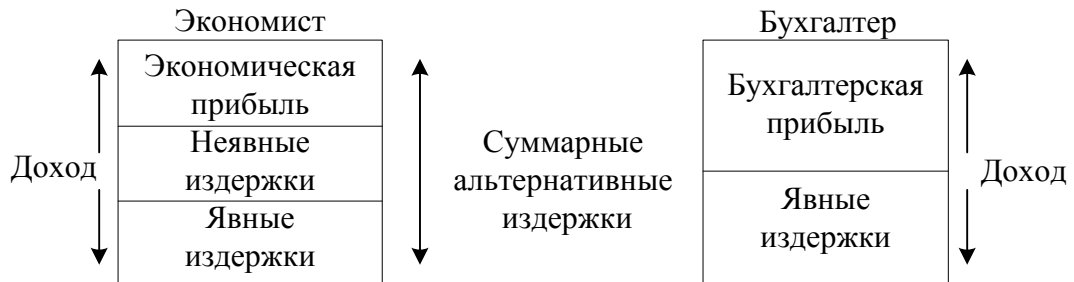


Рис. 5. Различия экономического и бухгалтерского подходов к издержкам и прибыли

Экономическая прибыль исчисляется как разность валового дохода и всех альтернативных издержек (внешних и внутренних).

Бухгалтерская прибыль рассчитывается как разность валового дохода фирмы и только явных (эксплицитных) издержек производства.

Принципы максимизации прибыли

- Сравнение валового дохода и валовых издержек при каждом объеме производства:
 - $TR > TC$. Фирма имеет экономическую прибыль.
 - $TR < TC$. Фирма убыточна; её цель – минимизация убытков.
- Сравнение предельного дохода и предельных издержек.
 $MR > MC$;
 $MR = MC$;
 $MR < MC$.

Глава 4. Функционирование фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции

- Конкуренция и её виды. Эффективность совершенно конкурентных рынков.
- Рыночная власть на рынках несовершенной конкуренции.
- Виды монополий и антимонопольная политика.

1. Конкуренция и её виды. Эффективность совершенно конкурентных рынков

Экономическая конкуренция – это общественная форма соперничества субъектов рыночного хозяйства в процессе реализации ими индивидуальных экономических интересов.

Группу фирм, производящих один и тот же товар или родственные, однотипные товары называют отраслью.

Рыночную структуру характеризует ряд факторов:

- Количество фирм в отрасли.
- Тип производимого продукта.
- Степень воздействия на цену товара.

С учетом этих факторов выделяют 4 рыночные структуры (*вида конкуренции*):

1. Совершенная (чистая) конкуренция.
2. Монополистическая конкуренция.
3. Олигополия.
4. Чистая монополия.

Таблица 1. Характерные черты основных моделей рынка

Характерные черты	Модели рынка			
	Чистая конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм	Большое количество фирм	Много фирм	Несколько фирм	Одна фирма
Типы продукта	Стандартизированный (однородный)	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальный, нет близких заменителей
Контроль над ценой	Отсутствует	Присутствует, но незначительно	Ограничен взаимной зависимостью и значителен при тайном сговоре	Жесткий контроль
Условия вступления в отрасль	Легкие	Сравнительно легкие	Существенные препятствия	Вступление блокировано
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Серьезная реклама, наличие торговых марок и знаков	Присутствует там, где рынок дифференцированных товаров	Реклама, связи с общественными организациями
Примеры (для цивилизованных стран)	Сельское (фермерское) хозяйство	Розничная торговля, производство одежды, обуви, кондитерских изделий, сфера услуг	Производство автомобилей, сельскохозяйственной техники, бытовых приборов, стали	Местные предприятия общественного пользования: транспорт, водопровод, телефон

Для раскрытия характеристик рыночных структур введем следующие понятия:

– *суммарная выручка (TR)* – общая (валовая) выручка, получаемая фирмой от продаж своей продукции;

- *средняя выручка (AR)* – доля суммарной выручки, приходящаяся на единицу продукции;
- *предельная выручка (MR)* – прирост суммарной выручки, полученный в результате увеличения ее продаж на дополнительную единицу товара.

Условия совершенной конкуренции:

1. Любая фирма отрасли не в состоянии воздействовать на рыночную цену производимого отраслью товара.
2. Фирмы отрасли производят однородный товар, поэтому для покупателей безразлично, товар какой фирмы приобретать.
3. Отрасль является открытой для входа в нее и выхода любого количества фирм. Ни одна фирма отрасли не предпринимает какого-либо противодействия, как не существует и каких-либо законодательных ограничений этому процессу.

В условиях совершенной конкуренции отдельная фирма не влияет на цену товара, и цена неизменна. Следовательно, *спрос* на продукцию отдельной фирмы – *абсолютно эластичный* и *кривая спроса* должна быть *горизонтальной*.

Для отдельной фирмы в условиях совершенной конкуренции кривые спроса, средней и предельной выручки совпадают и представляют собой одну и ту же горизонтальную линию, проведенную на уровне цены товара. На Рис. 1 кривая цены и предельного дохода сместится вниз на уровень P^* и MR^* . Оптимальный объем продукции данной фирмы также уменьшится.

В условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде фирма будет максимизировать прибыль при условии равенства цены, средних и предельных издержек, а так же предельного дохода, т.е.

$$P = AC = MC = MR.$$

Эффективность совершенно конкурентных рынков заключается в установлении равновесной цены на низком уровне, приемлемом для покупателей.

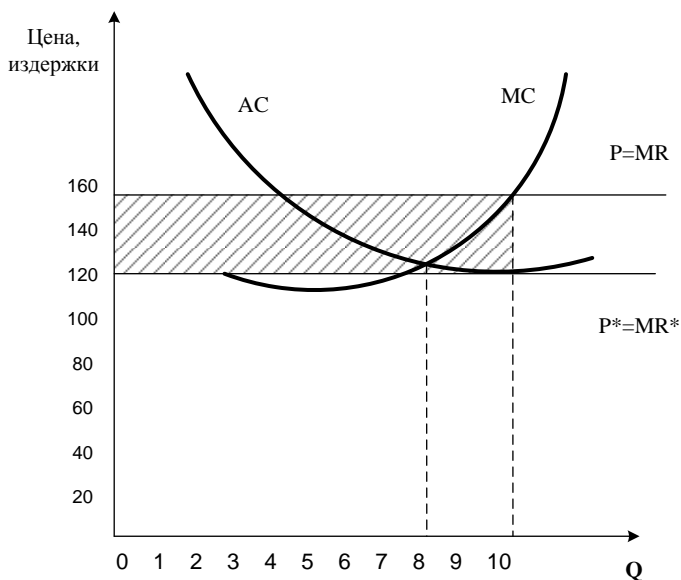


Рис. 5. Положение фирмы, максимизирующей прибыль, в условиях совершенной конкуренции

2. Рыночная власть на рынках несовершенной конкуренции

Несовершенная конкуренция – конкуренция, при которой хотя бы одно из условий совершенной конкуренции нарушается (см. ранее).

В рамках несовершенной конкуренции выделяют три вида конкуренции:

1. Рынок монополистической конкуренции.
2. Олигополия.
3. Чистая монополия.

Также, как и при совершенной конкуренции, в условиях несовершенной конкуренции фирма, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах может получать максимальную прибыль, когда предельный доход равен предельным издержкам, т.е. $MR = MC$. В нашем примере при объеме производства на уровне 6 единиц продукции (Рис. 2).

Однако при несовершенной конкуренции *кривая спроса* любой фирмы *убывающая*, т.к. больший объем производства фирма может реализовать только при снижении цены. Следовательно, каждая следующая единица продукции приносит меньший дополнительный доход, чем предыдущая. Заштрихованный прямоугольник показывает уровень экономической прибыли, получаемой фирмой.

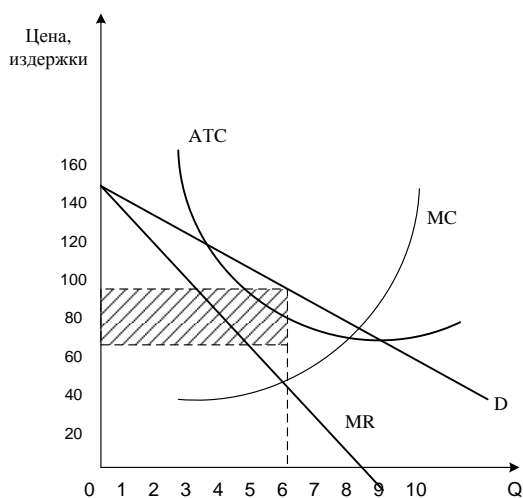


Рис. 6. Положение фирмы, максимизирующей прибыль, в условиях несовершенной конкуренции

3. Виды монополий и антимонопольная политика

Монополия – рыночная структура, отвечающая следующим условиям:

1. Фирма – монополист является единственным производителем товара.
2. Товар не имеет близких заменителей.
3. Монополия закрыта для входа в отрасль новых фирм.

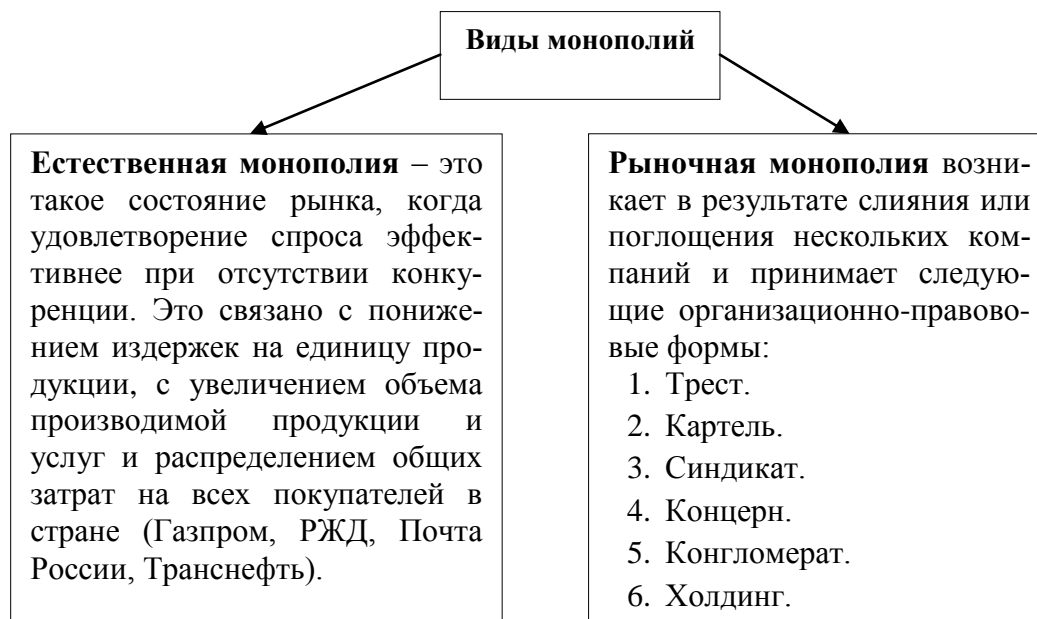
Абсолютная монополия (чистая монополия), на практике встречается редко. Часто бывает, что 2 – 3 фирмы обеспечивают все отраслевое производство. Либо один продавец господствует на локальном рынке.

Монополия считается хуже совершенно-конкурентной отрасли, т.к. приводит к сокращению производства и к повышению цены на продукцию.

Преимущества монополии для общества:

1. Повышение качества продукции.
2. Только крупная фирма может позволить себе значительные расходы на НИОКР.
3. Экономия от масштаба производства ведет к снижению себестоимости единицы продукции, (т.е. \min долгосрочные средние издержки).

В экономической науке выделяют *естественные* и *рыночные* виды монополий.



Естественные монополии, как правило, контролируются государством.

Наиболее давним и четко разработанным является антимонопольное законодательство США, базирующееся на законодательных актах.

– Закон Шермана (1890 год).

– Закон о доброкачественности пищевых продуктов и медицинских препаратов (1906 год).

– Закон Федеральной торговой комиссии (1914 год).

– Закон Клейтона (1914 год).

Законодательные акты приняты практически во всех странах с рыночной экономикой.

В РФ первый антимонопольный акт был принят в 1991 году. В этом же году был создан Антимонопольный Комитет.

В настоящее время антимонопольную политику проводит федеральная антимонопольная служба (ФАС). На основании закона № 135–ФЗ от 2006 г. «О защите конкуренции».

Деятельность естественных монополий регулируется законом «О естественных монополиях».

Глава 5. Факторы производства. Рынки факторов производства

1. Понятие факторов производства: труд, капитал, земля, предпринимательские способности.

2. Труд как основной фактор производства. Понятие рынка труда. Специфика российского рынка труда.

3. Капитал как основной фактор производства. Деление капитала на основной и оборотный. Понятие человеческого капитала.

4. Земля как особый фактор производства. Понятие ренты.

5. Предпринимательство как фактор производства.

1. Понятие факторов производства: труд, капитал, земля, предпринимательские способности

Рассмотрим, как соотносятся между собой ресурсы и факторы производства.

В экономике понятием «ресурсы» обозначают все то, чем располагает общества для производства товаров и услуг.

Ресурсы бывают:

- Природные (естественные).
- Материальные (все имеющиеся у общества средства производства).
- Трудовые (рабочая сила), т.е. население в трудоспособном возрасте.
- Финансовые.
- Информационные.

Ресурсы могут находиться как в форме свободных благ – вода, солнечный свет, воздух; так и обладать редкостью, быть ограниченными. В основном это природные материалы и трудовые ресурсы.

Эти блага называют хозяйственными и экономическими. Члены общества за них платят, поэтому используют их эффективно.

Абсолютная ограниченность в основном характерна для природных и трудовых ресурсов, относительная – для материальных, финансовых и информационных ресурсов.

Ресурсы общества, вовлекаемые в производство товаров и услуг, становятся его *факторами*.

Все ресурсы – это объекты собственности. В результате каждый ресурс имеет своё *материальное содержание* и *социально-экономическую форму*.

Ресурсы производства, представленные в единстве их материально-вещественного содержания и социально-экономической собственности формы, называют *факторами производства*.

Длительное время трактовка факторов производства основывалась на теории трех факторов, выдвинутой Ж.-Б. Сэем. В XX веке. Й. Шумпетер предложил еще один фактор, который он назвал – *предпринимательство*.

Современная трактовка факторов производства основывается на теории четырех факторов.

В западных «Economics» акцент делается на материально-вещественном содержании факторов производства.

К фактору «земля» относятся все естественные ресурсы, которые даны нам природой и над предложением которых человечество не властно.

Фактор «труд» на западе применяется для обозначения любой трудовой деятельности, связанной с достижением какого-либо результата в производстве благ и услуг.

В марксистской теории сам труд рассматривается, как процесс потребления (использования) рабочей силы, который не может ни продаваться, ни покупаться, так как наёмный работник продаёт капиталисту не труд, а рабочую силу. Таким образом, у Маркса рабочая сила рассматривается с обеих сторон, с материально-вещественной и экономической.

В последние годы фактор «труд» именуется «человеческим капиталом» (см. пункт 3).

К фактору «капитал» западные экономисты относят все те средства производства, которые используются в производстве и доставке товаров и услуг конечному потребителю. Их еще называют *инвестиционными* товарами, в отличие от *потребительских* товаров, покупаемых населением.

«Предпринимательство» – это особые трудовые усилия предпринимателей. В случае успеха предприниматель получает прибыль, а в случае неудачи – несет убытки.

В западных «Economics» в характеристике предпринимательства акцент делается на материально-вещественной стороне. Но при этом следует учитывать, является ли предприниматель собственником ресурсов или арендует их. (*Полный пучок прав «перечень Оноре»* состоит из 11 пунктов). Таким образом, ресурсы становятся реальными факторами производства только в единстве материально-вещественного содержания и собственности формы.

Цены на факторы производства в условиях свершенной конкуренции определяются соотношением спроса и предложения. Возможность взаимозамещения различных факторов производства позволяет сочетать их в таком соотношении, которое обеспечивает наименьшие издержки производства и, следовательно, наибольшую прибыль.

Все факторы производства экономически и технологически взаимосвязаны и не могут использоваться раздельно. Для производства товаров необходимы все четыре фактора и в определенном соотношении.

2. Труд как основной фактор производства. Понятие рынка труда. Специфика российского рынка труда

Труд – целесообразная деятельность человека по производству материальных и духовных благ, необходимая для удовлетворения потребностей, как отдельного индивида, так и общества в целом.

Труд – основной источник богатства и главная сфера жизнедеятельности людей.

Следует различать: *общую природу труда* (технологическая сторона труда) и его *социально-экономическую форму*.

Общая природа труда, или его содержание, раскрывается через функции: *логическую, энергетическую, технологическую, контрольно-регулирующую*.

Соотношение между ними определяет соотношение затрат физического и умственного труда работника.

Наёмный труд пришел на смену натуральному. Он явился качественно новой ступенью развития общества. Современное развитие наёмного труда предполагает наличие прав и обязанностей у наёмных работников. Это необходимое условие для существования современной рыночной экономики и главное правило рынка труда.

Рынок труда – неотъемлемая составная часть рыночной системы. На рынке труда действуют те же силы, что и на товарных рынках, т.е. предложение рабочей силы (S) и спрос на нее (D). Изменение соотношения спроса и предложения определяет заработную плату. Если она находится выше уровня равновесия, это ведет к избытку предложения на рынке труда, следовательно, появляется безработица (Рис. 1):

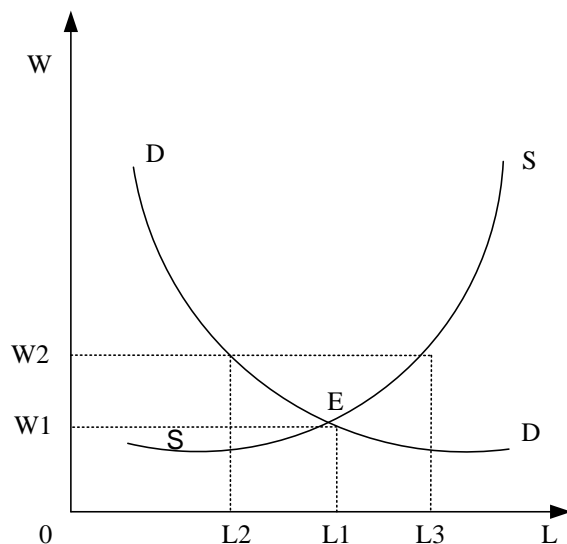


Рис. 7. Модель неоклассического рынка труда

W – заработная плата;

L – рабочая сила (люди);

W₁ – равновесная заработная плата.

Основным фактором, влияющим на спрос и предложение труда, является его цена, а точнее заработная плата.

Теоретические основы заработной платы были заложены классиками политической экономии А. Смитом и Д. Рикардо. Они полагали, что труд является товаром и имеет есте-

ственную цену, которая определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для существования рабочего и его семьи.

В основе марксистской теории заработной платы лежит разграничение понятий «труд» и «рабочая сила». По мнению К. Маркса заработная плата не является ценой труда, так как труд не может быть товаром, так как товар это то, что имеется в наличии до продажи.

В действительности, на рынке капиталисту противостоит не труд, а рабочий, который продает капиталисту в качестве товара свою рабочую силу, то есть способность к труду, следовательно, поскольку труд не является товаром, он не имеет ни стоимости, ни цены.

Маркс назвал заработную плату *превращенной формой стоимости и цены рабочей силы*. Ее экономическое содержание состоит в том, что за счет дохода возмещается личный фактор производства, обеспечивается удовлетворение материальных и духовных потребностей человека.

Зарплата существует в двух основных формах: (Рис. 2):

- сдельная;
- повременная.

Сдельная форма оплаты труда устанавливает размер заработной платы работника в зависимости от объема выполненной работы и расценки за единицу продукции.

Повременная – заработная плата начисляется в зависимости от отработанного времени и установленной ставки оплаты труда за единицу времени.

Повременная форма более перспективна.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Повременная = почасовая ставка, умноженная на отработанные часы	Сдельная = количество продукции умноженное на поштучную расценку
--	---

Рис. 2. Формы заработной платы

В последние годы в развитых странах для усиления мотивации работников применяют различные системы участия работников в прибылях.

Величина и динамика заработной платы определяется различными факторами:

- факторами окружения;
- факторами, связанными с характером работы;
- факторами фирмы.

При рассмотрении сущности заработной платы (З.П.) проанализируем различие между *номинальной и реальной* заработной платой.

Номинальная З.П. – это количество денег, которое получает работник за труд.

Реальная З.П. – количество товаров и услуг, которые можно купить на данную номинальную З.П.

Реальная З.П. зависит от номинальной и от уровня цен на товары и услуги.

Особенности рынка труда в России

Рынок труда в России находится на стадии формирования. Этим и определяются основные его особенности.

1. Установилась тенденция обесценивания квалифицированной рабочей силы. Это ведет к свёртыванию наукоёмких, высокотехнологических производств и к нарастанию «утечки мозгов» из страны.

2. Несбалансированность в профессиональном, квалификационном, демографическом, региональном, отраслевом аспектах. Например, несоответствие размещения производства и уровня населения на территории России.

3. Третья особенность рынка труда в России состоит в том, что он еще не сформировался окончательно, т.е. подлинно свободной купли-продажи рабочей силы пока нет, чему препятствует, например, институт регистрации, отменивший с 1995 года прописку.

Рынок труда в РФ еще не имеет законченного правового оформления.

Окончательно не отработано юридически новое трудовое законодательство.

3. Капитал как основной фактор производства. Деление капитала на основной и оборотный. Понятие человеческого капитала

Слово «капитал» в переводе с латинского – «главное имущество», «главная сумма». Основное содержание капитала состоит в том, что он неразрывно связан с понятием прибыли. В этом сходятся все научные трактовки капитала.

Принципиальное различие экономических школ заключается в объяснении природы капитала и источника прибыли.

Произведенные ранее блага – одно из самых распространенных определений капитала, которое встречается во всех учебниках «Экономикс».

«Физиократы» называли капиталом сырье и инструменты.

А. Смит характеризовал его, как накопленный труд.

Д. Рикардо определял капитал, как «ту часть богатства страны, которая употребляется в производстве, чтобы привести в движение труд».

В современных условиях встречаются и более широкие трактовки капитала, подразделяющие его на:

1. *Физический капитал* (производственные и непроизводственные строения, машины и оборудование, сырье и материалы).

2. *Нефизический капитал*:

а) *человеческий капитал*;

б) *имидж фирмы* («доброе имя») – инвестиции для создания репутации фирмы и ее продукции;

в) *научный потенциал* (инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки).

Все трактовки подчеркивают *существование капитала во времени*.

Наиболее полный ответ на вопрос о сущности капитала дает теория К. Маркса, который не сравнивает капитал с какой-либо вещественной оболочкой, а разделяет натуральную форму капитала и его стоимость, т.е. форму и сущность.

Сущность капитала, с точки зрения Маркса – это авансированная стоимость, которая в результате эксплуатации наемного труда приносит прибавочную стоимость.

Натуральная форма капитала может быть: производственной, денежной или товарной, т.е. капитал может быть в виде оборудования, денег и т. д. Но не всякие деньги или станки являются капиталом. Критерием превращения в капитал, по Марксу, является отчуждение, например, станка от непосредственного работника, который противопоставит ему как наемный.

Капитал – специфическая, экономическая категория, выражающая не вещь, а определенный тип экономических отношений; он всегда предполагает наёмный труд, а наёмный труд – капитал. Для объяснения сущности и механизма капиталистической эксплуатации, по Марксу капитал делится на *постоянный и переменный*.

Постоянным называется капитал, воплощенный в средствах труда и не изменяющий свою стоимость в процессе производства. Он переносит ее в полном объеме на готовый продукт.

Переменным называется капитал, воплощенный в рабочей силе, т.е. работник способен создать стоимость большую, чем стоимость его собственной рабочей силы. Этот избыток называется *прибавочной стоимостью* и составляет основу прибыли капиталиста.

Маркс подчеркивал, что капитал не мыслим без движения, иначе это будет определенная сумма денег.

С развитием капитализма, в рамках промышленного капитала, отдельные его функциональные формы начинают обособляться и существовать автономно. Это относится к торговому и ссудному капиталу.

Торговый капитал занимается организацией торговли в целях получения торговой прибыли.

Ссудный капитал – это особая денежная форма капитала, которая предоставляется в ссуду на условиях возврата и выплаты процентов.

На рубеже XIX и XX веков накопление и концентрация капитала сменились тенденцией к централизации и универсализации. Это привело к возникновению *финансового капитала*. Сращивание и слияние промышленного и банковского капиталов стало возможным, благодаря бурному развитию фиктивного капитала, представленного в виде ценных бумаг.

Финансовый капитал привел к формированию мощных финансово-промышленных групп. Таким образом, все сферы экономики и общественной жизни оказались под контролем капитала.

Промышленный капитал функционирует в отраслях материальной сферы, таких, как промышленность, сельское хозяйство, строительство. В своем движении промышленный капитал последовательно проходит три стадии. *Авансирование* (приобретение средств производства и рабочей силы). *Производство*. *Реализация*.

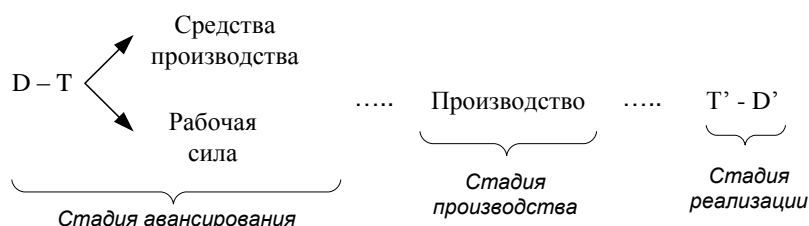
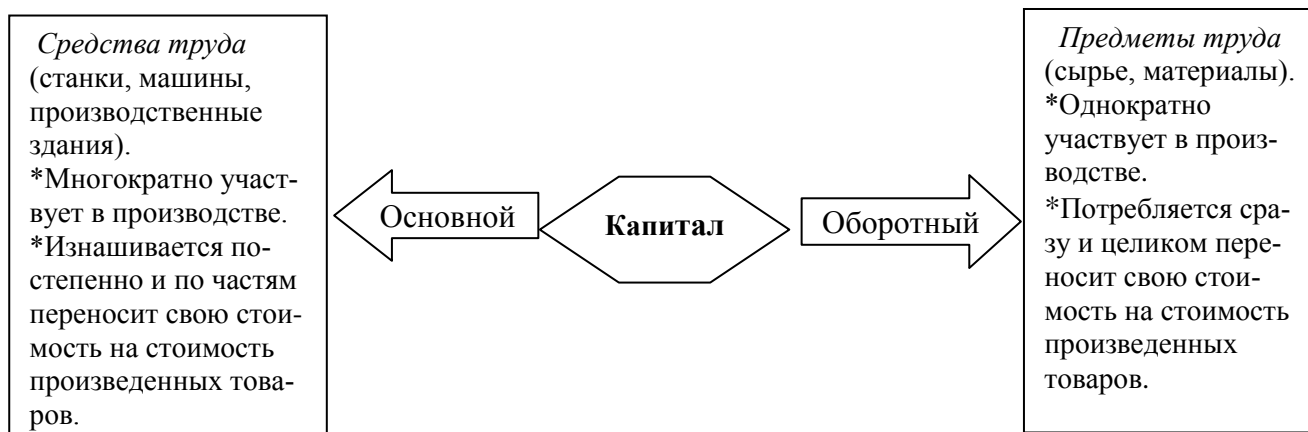


Рис. 3. Кругооборот промышленного капитала

Движение промышленного капитала, при котором он последовательно проходит три стадии и возвращается к исходной форме, называется *кругооборотом промышленного капитала*.

Капитал бывает *основным* и *оборотным*. Главные различия между основным и оборотным капиталом представим на Рис. 4:

Рис. 4. Главные различия между основным и оборотным капиталом



Физический (материальный) износ капитала – потеря основным капиталом своей потребительной стоимости в результате его естественного старения.

Моральный износ основного капитала – досрочная потеря капиталом своей стоимости, вследствие роста производительности труда и технического прогресса. Существует два вида морального износа: первый связан с появлением более дешёвой техники, второй вид, когда действующая техника вытесняется более производительной.

Амортизационный фонд необходим для покупки новых средств труда, и их поддержания в рабочем состоянии. Он создается из амортизационных отчислений. Амортизация отражает не только процесс последовательного оборота основного капитала, но и денежную оценку износа основного капитала. Величина амортизационных отчислений устанавливается действующими нормами амортизации, которые исчисляются в процентах.

Для определения эффективности использования основных фондов применяют следующие экономические показатели:

- *фондоотдача* ($K_{\text{и}} = Q/\Phi$) – отражает степень продуктивности и определяется стоимостью продукции (ее объемом Q), приходящейся на единицу стоимости фондов (Φ);
- *фондоемкость* (показатель обратный фондоотдаче);
- *фондовооруженность* ($V = \Phi/T$) – показывает вооруженность фондами, т.е. количество фондов приходящихся на одного человека;
- *производительность труда* ($\Pi_{\text{тр}} = V * K_{\text{и}} = Q/T$).

Коэффициент сменности работы оборудования показывает, сколько смен в сутки работала каждая единица установленного на предприятии оборудования в течение данного периода. Чем выше коэффициент сменности, тем интенсивнее используется оборудование.

Пример: если из 150 станков в цехе в 1-ой смене работало 130, во 2-ой – 100 и в 3-ей – 70 станков, то коэффициент сменности равен 2, т.е. каждый станок отработал 2 смены $(130+100+70)/150 = 2$.

Человеческий капитал как новый фактор производства

Человеческий капитал – это совокупность физических и интеллектуальных способностей человека, способных приносить ему доход. Человеческий капитал, как фактор производства и ресурс, обладает рядом особенностей.

1. Человеческий капитал признан главным фактором экономического роста.
2. Его формирование требует от человека и от всего общества инвестиций.
3. Инвестиции носят многовекторный характер: образование, здравоохранение, удовлетворение потребностей в материальных благах и услугах.
4. Человеческий капитал, так же может физически изнашиваться, изменять свою стоимость и амортизироваться.
5. Права собственности на человеческий капитал не могут быть переданы другим лицам. Он неотделим от его носителя.

В 21 веке человеческий капитал стал важнейшим фактором НТП, экономического роста и мирового развития.

4. Земля как особый фактор производства. Понятие ренты

Земля объединяет производительные блага, созданные самой природой и не являющиеся результатом труда человека.

В отличие от других факторов производства, земля имеет специфическую особенность. Уникальность земли, как фактора производства состоит в том, что природные ресурсы ограничены, а хозяйственная деятельность приводит к их сокращению или уничтожению.

Говоря о земле как факторе производства, в первую очередь мы имеем в виду использование земли в сельском хозяйстве. Результаты использования в сельском хозяйстве связаны с качеством обрабатываемой земли. Человек способен улучшить плодородие земли, но

это воздействие не безгранично, в связи с *законом убывающей отдачи* – «Каждое приращение капитала и труда, вкладываемое в обработку земли, порождает, пропорционально меньшее увеличение количества получаемого продукта». Закон убывающей отдачи не распространяется на добычу полезных ископаемых.

Рынок земли обладает целым рядом специфических особенностей:

1. Земля – бесплатный, но ограниченный дар природы.
2. Участки земли подразделяются на: худшие, средние и лучшие (в основе деления лежит естественное плодородие почвы).
3. Предложение земли абсолютно неэластично, поскольку оно строго фиксировано.
4. Спрос – определяющий фактор ценообразования на земельном рынке.
5. Земля и ее ресурсы, в основном, находятся, в чьей-либо собственности, что сказывается на ценообразовании на продукцию сельскохозяйственного назначения и получении особого дохода, называемого «*рента*».

Рента (от немецкого слова *rente* – отданная назад) – это вид дохода, который не связан с предпринимательской деятельностью и достается, как правило, собственнику земли или природных ресурсов. Отдельные собственники природных ресурсов могут никогда не заниматься бизнесом, но всю жизнь получать доход в форме ренты.

В сельском хозяйстве рента называется земельной, в добывающих отраслях – горной или природной, в строительстве – строительной рентой.

Поскольку в рыночной экономике земля является товаром и на землю предъявляется спрос, следовательно, земля имеет цену, величина которой зависит от:

1. *Размеров земельной ренты*, которую можно получить, став собственником данного участка земли.

2. *Нормы ссудного банковского процента*.

Покупатель приобретает земельный участок ради ренты, т.е. того денежного дохода, который приносит земля. Но, если положить деньги в банк, можно получать доход в виде процентов, следовательно, земельная рента и банковский процент, тесно связаны между собой.

Цена земли (P) определяется из соотношения величины годовой ренты (R) и нормы ссудного банковского процента (i) по формуле:

$$P = R / i.$$

Цена земли будет расти, если увеличится размер ренты и снизится норма процента, и наоборот.

Земля может находиться в собственности или сдаваться в аренду, следовательно, кроме ренты существует и арендная плата. Арендная плата включает земельную ренту, амортизацию на постройки и сооружения, которые находятся на арендуемой земле и процент на вложенный капитал.

В 20 веке в развитых странах произошло соединение использования, владения и распоряжения землей в одних руках, т. к. фермеры приобрели землю в собственность.

5. Предпринимательство как фактор производства

В экономической теории понятие «предприниматель» появилось в 18 веке и ассоциировалось с понятием «собственник». У его истоков стоял английский экономист *Р. Кантильон*. Он впервые ввел термин «предприниматель» в экономическую теорию. По Кантильону предприниматель – это человек с неопределенными, нефиксированными доходами (крестьянин, ремесленник, торговец, разбойник, нищий и т. д.), покупающий чужие товары по известной цене и продающий их по цене ему пока еще неизвестной, следовательно, *риск* – главная отличительная черта предпринимателя.

Крупный вклад в разработку теории предпринимательства внесли: во Франции в конце 18 начале 19 веков *Жан Б.-Сэй*, в Шотландии *А. Смит* (1723–1790), немецкий экономист

В. Зомбарт (предприниматель по Зомбарту – это «завоеватель», «организатор», «торговец»), австриец *Й. Шумпетер* (1883 – 1950).

Современное понимание предпринимательства сложилось в период развития капитализма, несмотря на то, что его история уходит далеко в прошлое.

Объединение собственника и предпринимателя в одном лице стало разрушаться в период появления кредита.

В научной литературе предпринимательство принято рассматривать в трех аспектах:

1. Как экономическую категорию.
2. Как метод хозяйствования.
3. Как тип экономического мышления.

Рассмотрим первый аспект, для этого установим *субъекты* и *объекты предпринимательства*.

Субъектами могут быть как частные лица, так и АО, кооперативы, арендные коллективы и т. д.

Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации дохода.

В рыночной экономике существуют три вида предпринимательской деятельности: *государственная, коллективная, частная*.

Для предпринимательства как метода хозяйствования (2-ой аспект), существуют несколько главных условий:

– самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав. Однако предприниматель все время зависит от сложившейся системы товарно-денежных отношений, т.е. от динамики спроса и предложения, от уровня цен.

Еще двумя важными условиями второго аспекта являются:

- ответственность за принимаемые им решения, их последствия и связанный с ними риск;
- стремление к увеличению прибыли.

Если рассматривать предпринимательство как тип экономического мышления, в этом аспекте центральную роль будет играть личность предпринимателя. Предприниматель – это не род занятий, а склад ума и свойство природы. Быть предпринимателем по Шумпетеру – делать не то, что делают другие, и не так, как делают все. С его точки зрения предприниматель должен быть новатором.

Глава 6. Распределение и перераспределение доходов

1. Общее равновесие и общественное благосостояние – модель Вальраса и Парето-эффективность.
2. Распределение доходов. Кривая Лоренца. Социальное неравенство и бедность.
3. Роль государства в современной экономике. Провалы рынка. Внешние эффекты и общественные блага. Функции государства.

1. Общее равновесие и общественное благосостояние – модель Вальраса и Парето-эффективность

Состояние общего равновесия характеризуется определенным распределением доходов между людьми, которое зависит от количества ресурсов в хозяйстве и их распределения между его членами. Для сравнения разных общих равновесий хозяйства с точки зрения их благополучия, существует *теория благосостояния*.

Первым, кто занялся построением модели общего равновесия в 1889 году, был швейцарский экономист Леон Вальрас (1834 – 1910). Его модель – это попытка представить все

уравнения, описывающие общее равновесие в хозяйстве, чтобы сравнить число этих уравнений с числом переменных, которые они включают. Если число уравнений будет равно числу переменных, то общее равновесие возможно.

По Вальрасу хозяйство обладает рядом характеристик:

имеет совершенную конкуренцию, в нём отсутствуют внешние эффекты и общественные блага.

В хозяйстве существует n видов ресурсов и m видов потребительских благ. Для производства единицы каждого блага необходимо фиксированное количество каждого ресурса (существует единое общее равновесие, соответствующее равновесию длительного периода).

Таким образом, существует матрица размером n на m , т.е. в хозяйстве существуют n рынков ресурсов и m рынков потребительских благ. На каждом рынке существует две переменные: цена и количество.

На рынке отдельного блага это P_i и Q_i , а на рынке отдельного ресурса – p_j и q_j . Всего получается $2n + 2m$ неизвестных.

Далее определим число уравнений, описывающих хозяйственную систему. По Вальрасу существует четыре группы уравнений, описывающих различные типы функциональных зависимостей в хозяйстве:

1. Уравнения для спроса на потребительские блага.
2. Уравнения для предложения ресурсов.
3. Уравнения для равновесия в отрасли.
4. Уравнения для спроса на ресурсы.

Группы 1 и 2 описывают равновесие потребителей, 3 и 4 задают равновесие производителей.

Решая задачу, остаётся $2n + 2m - 1$ независимых уравнений, то есть число уравнений оказывается равным числу неизвестных. Это означает возможность достижения общего равновесия в хозяйстве.

В реальной экономике действуют, миллионы людей и неизбежно возникает серьёзная проблема агрегирования индивидуальных предпочтений.

Сложности, возникающие, в модели *Вальраса* впервые удалось обойти итальянскому экономисту и социологу *Вильфредо Парето*. Он предложил считать, что состояние A предпочтительнее состояния G , если хотя бы для одного индивида состояние A приносит больший уровень полезности, чем состояние G , не снижая уровень полезности ни у одного из остальных индивидов, (т.е. при переходе их состояния A в состояние G никто ничего не теряет).

Состояние A определяется как *парето-предпочтительное* по сравнению с G , а G как парето-худшее по сравнению с A . Переход из состояния G в состояние A называется *парето-улучшением*, а обратный переход – *парето-ухудшением*.

Отсутствие необходимости межличностных сравнений в *критерии Парето* сделало его наименее оспариваемым из всех предлагавшихся критериев.

Этот критерий сопоставления состояний выводит на определение *парето-эффективности* (экономической эффективности).

Состояние является парето-эффективным, если по отношению к нему не существует возможное парето-предпочтительное состояние и наоборот.

Рассмотрим кривую возможных полезностей Рис. 1.

По оси абсцисс (U_A) показана полезность одного из потребителей (Антон), по оси ординат (U_B) – полезность другого (Виктора).

Область – это *область потребительских возможностей*. Она включает в себя и свою границу с правой стороны, т.е. так называемую *кривую возможных полезностей*. Антон и Виктор могут потребить любой набор благ в пределах их наличного количества. При этом потребители могут оказаться как в эффективном состоянии (т.е. в любой точке на кривой), так и в неэффективном, т.е. окажутся левее кривой возможных полезностей, предположим, в

точке G , которая отражает парето-неэффективное состояние. Заштрихованная область GAC показывает область возможных парето-улучшений по сравнению с положением в точке G .

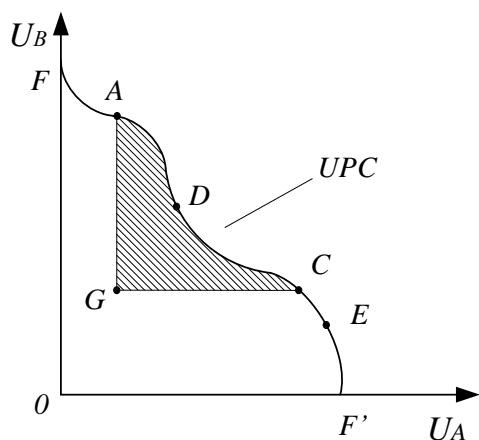


Рис. 1. Кривая возможных полезностей

Отказ Парето от межперсональных сравнений благосостояния в подходе к оценке эффективности, привёл к *неполноте* критерия Парето. Неполнота критерия Парето возникает всякий раз, когда положение (благосостояние) одного индивида улучшается, а другого – ухудшается, при переходе из одного состояния в другое.

Теория эффективности Парето построена на некоторых ценностных суждениях, которые принимаются в качестве аксиом:

1. *Безразличие критерия к процессу*, т.е. безразлично, достигается ли эффективная аллокация (состояние) рыночным механизмом или же централизованной плановой экономикой.

2. *Индивидуализм*.

3. *Отсутствие патернализма* (состояние оценивается индивидами исключительно на основе собственных предпочтений). С этой позиции, например, ничем не оправдан запрет на торговлю наркотиками.

4. *Благожелательность* (1 богатый и 100 бедных).

5. *Атомистичность* (общество рассматривается не как сложное органическое целое, а как совокупность отдельных индивидов).

Эффективность экономики по *Парето* предполагает выполнение трех условий:

1. Эффективности в обмене.
2. Эффективности в производстве.
3. Эффективности в структуре выпуска.

2. Распределение доходов. Кривая Лоренца. Социальное неравенство и бедность

Рыночная система приводит к неравенству в распределении доходов между различными слоями населения. Чтобы смягчить это неравенство государство должно способствовать перераспределению доходов с помощью социальной политики.

Доходы населения – сумма денежных средств, материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный период времени. Роль доходов определяется тем, что уровень потребления населения прямо зависит от уровня доходов.

Денежные доходы населения включают в себя все поступления денег в виде: оплаты труда работающих лиц, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты (по

вкладам, ценным бумагам, недвижимости), от продажи продукции сельского хозяйства и различных изделий, доходов от оказанных на сторону услуг, а также страховые возмещения, ссуды, доходы от продажи иностранной валюты и другие.

Натуральные доходы включают, прежде всего, продукцию, произведенную домашними хозяйствами для собственного потребления.

Совокупные доходы представляют собой общую сумму денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступления с учетом стоимости бесплатных или льготных услуг, оказываемых за счет социальных фондов.

Номинальные доходы характеризуют уровень денежных доходов независимо от налогообложения и изменения цен.

Располагаемые доходы – это номинальные доходы за вычетом налогов и других обязательных платежей, т.е. средства, используемые населением на потребление и сбережение.

Реальные доходы характеризуют номинальные доходы с учетом изменения розничных цен и тарифов.

Реальные располагаемые денежные доходы определяются исходя из денежных доходов текущего периода минус обязательные платежи и взносы, скорректированные на индекс потребительских цен.

Заработная плата – это цена трудовых услуг, предоставляемых наемными работниками разных профессий при реализации их деловой активности. Заработная плата выступает в двух видах, как:

1. *Номинальная* – это сумма денег, полученная работником за определенный промежуток времени (неделю, месяц и т.д.).

2. *Реальная заработная плата* – это номинальная заработная плата с учетом движения розничных цен.

Распределение доходов

Главными составляющими денежных доходов населения являются оплата труда, доходы от предпринимательской деятельности и собственности, а также социальные трансферты (пенсии, пособия, стипендии и т.д.).

Различия в уровне доходов на душу населения или на одного занятого называются *дифференциацией* доходов. Для количественной оценки дифференциации доходов применяются различные показатели.

1. Степень неравенства доходов отражает *кривая Лоренца* (Рис. 2).

При построении кривой Лоренца по оси абсцисс откладывают доли семей (в % от общего их числа) с соответствующим процентом дохода, а по оси ординат доли доходов рассматриваемых семей (в % от совокупного дохода).

Если теоретически рассмотреть возможность абсолютно равного распределения дохода, то она будет представлена биссектрисой, которая указывает на то, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода.

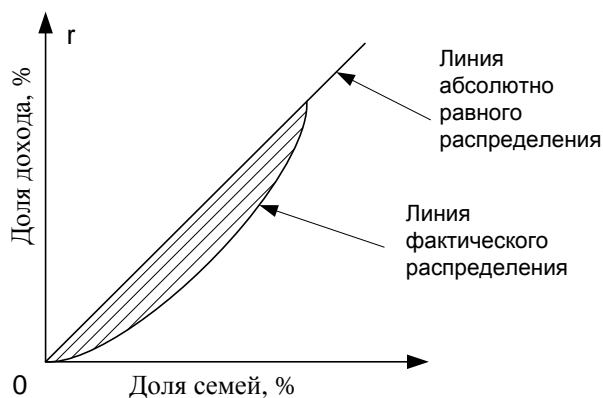


Рис. 2. Кривая Лоренца

Кривая показывает соотношение процентов всех доходов и процентов всех их получателей.

Таким образом, кривая Лоренца – это *линия фактического распределения*, а биссектриса – *линия абсолютно равного распределения*.

Неравномерное распределение характеризуется кривой Лоренца, то есть *линией фактического распределения*, отстоящей от прямой тем дальше, чем больше дифференциация доходов.

Заштрихованная область между линией абсолютно равного распределения и кривой Лоренца указывает на степень неравенства доходов, чем больше эта область, тем больше степень неравенства доходов.

Рассмотрим показатели дифференциации доходов.

2. *Квинтильный (децильный) коэффициент* выражает соотношение между средними доходами 20% (10%) наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходами 20% (10%) наименее обеспеченных.

3. Для характеристики распределения совокупного дохода между группами населения применяется *индекс концентрации доходов населения (коэффициент Джини)*. Чем ближе этот коэффициент к 1, тем сильнее неравенство. При выравнивании доходов в обществе этот показатель стремится к нулю.

Государственная политика доходов является составной частью социальной политики.

Социальные трансферты – это система денежных или натуральных выплат населению, не связанных с его участием в хозяйственной деятельности в настоящее время или в прошлом.

Степень воздействия государства на перераспределение доходов можно измерить объемом и динамикой расходов на социальные цели за счет центрального и местных бюджетов, а также размером налогообложения доходов.

Возможности государства в перераспределении доходов во многом ограничиваются бюджетными поступлениями. Нарастание социальных расходов сверх налоговых поступлений приводит к росту бюджетного дефицита и инфляции.

Наиболее эффективным средством государственного регулирования заработной платы в странах с рыночной экономикой является определение гарантированного минимума (или ставки).

В России с 1991 года действует периодически пересматриваемый минимальный размер оплаты труда (МРОТ).

Значительное влияние на уровень реальных доходов населения оказывает инфляция, поэтому для рационального регулирования доходов на уровне государства важен учет роста цен на потребительские товары (включая тарифы на услуги населению).

Важное значение для населения связано с проблемой защиты денежных доходов (заработной платы, пенсий, пособий) от инфляции, для этой цели применяют индексацию. Индексация доходов направлена на поддержание покупательной способности, особенно социально уязвимых групп населения с фиксированными доходами – пенсионеров, инвалидов, неполных и многодетных семей, а также молодежи.

В России индексация денежных доходов установлена законодательно с 1991 года и распространяется на пенсии, пособия, стипендии и заработную плату работников бюджетной сферы.

Рассмотрим понятие *бедность*.

Бедность – это экономическое состояние части общества, при котором определенные слои населения не имеют минимальных по нормам данного общества средств к существованию. Решающее значение в социальной защите этих слоев населения имеет развитая система денежных и натуральных пособий.

Для отнесения определенных категорий населения, к числу имеющих право получать социальную помощь используются следующие показатели, определяющие уровень (порог) бедности.

Абсолютная черта бедности – в России она совпадает с прожиточным минимумом.

Прожиточный минимум – натуральный набор продуктов питания, обеспечивающих минимально необходимое количество калорий, а также расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи.

Относительная черта бедности показывает, сколько стоит минимальная потребительская корзина (черта бедности) относительно среднего уровня достатка в данной стране (регионе). Так, в России относительной чертой бедности является уровень доходов, составляющий менее 40% от среднего дохода в данном регионе.

Дефицит дохода оценивается как величина дополнительных средств, необходимых для доведения доходов бедных слоев населения до уровня прожиточного минимума.

Для количественной оценки бедности используются также показатели минимального и рационального потребительского бюджета.

Минимальный потребительский бюджет – социальный минимум товаров и услуг, необходимый для нормальной жизнедеятельности человека (питание – 45,1%; непродовольственные товары – 39,0%; услуги – 13,2%; налоги и сборы – 2,7%).

Рациональный потребительский бюджет отличается от минимального потребительского бюджета по структуре затрат. В нем существенно ниже доля затрат на питание (максимум 30%).

Дифференциация населения по уровню доходов на основе прожиточного минимума и минимального потребительского бюджета выделяет следующие группы с разным уровнем материальной обеспеченности:

1. Бедные семьи.
2. Малообеспеченные семьи.
3. Обеспеченные семьи.
4. Богатые семьи.

Понятие *социальное неравенство* – это наличие в обществе богатых и бедных.

Индивидуальное богатство может принимать три основные формы:

1. «Физическое» богатство.
2. Финансовое богатство.
3. Человеческий капитал.

Для количественной оценки неравенства можно использовать ряды распределения населения по уровню среднедушевого совокупного денежного дохода.

Совокупный доход индивида Y_F можно определить как:

$$Y_F = Y_M + Y_N,$$

где

Y_M – денежный доход, получаемый из всех возможных источников,

Y_N – доход, получаемый в неденежной форме.

В известном определении Саймонса индивидуальный доход определяется, как алгебраическая сумма реализованного потребления (в его рыночной оценке) и изменения в объеме располагаемого богатства на начало и на конец периода. Доход растет, если растет потенциальная возможность потребления.

Определение Саймонса, по мнению экономистов важно потому, что оно включает многие виды дохода, которые, как правило, не учитываются традиционной статистикой, например:

- неденежные выгоды, получаемые от работы;
- собственная продукция;
- вмененная рента;
- приобретение или потеря части богатства.

Определение Саймонса, логично с теоретической точки зрения, но на практике не применимо, поскольку мы не можем оценить в денежном выражении удовлетворение от работы и досуга, а также другие неденежные выгоды.

Показатели дифференциации среднедушевых денежных доходов широко применяются в статистике во всем мире.

3. Роль государства в современной экономике. Провалы рынка. Внешние эффекты и общественные блага. Функции государства

Рассмотрим 4 основные причины отказов (провалов) рынка и государственного вмешательства:

- I. Монопольная власть.
- II. Внешние эффекты.
- III. Общественные блага.
- IV. Асимметричность информации.

I. Монопольная власть.

Поскольку на рынке совершенная конкуренция отсутствует, следовательно, парето-эффективное равновесие в производстве и потреблении не достижимо.

II. Внешние эффекты или экстерналии.

Внешние эффекты могут возникать как при производстве, так и при потреблении благ, могут быть как отрицательными, так и положительными.

Положительный внешний эффект – выгода (например, прививки на рынке платных медицинских услуг, биологически активные добавки).

Отрицательный внешний эффект – издержки (химкомбинат, загрязняющий воду).

Основные способы регулирования отрицательных внешних эффектов:

- а) административно-законодательный контроль;
- б) создание стимулов для ограничения нежелательной деятельности (налог Пигу, субсидии, компенсации за причиненный ущерб и т.п.). *Налог Пигу* устанавливается на каждую единицу продукции, выпускаемую предприятием, производящим отрицательный внешний эффект;
- в) косвенное вмешательство государства;
- г) интернализация внешнего эффекта, т. е. превращение внешних издержек в частные.

III. Общественные блага.

Общественное благо обладает следующими свойствами:

- неисключаемость – невозможно лишить потребителя пользоваться данным благом, даже по его собственному желанию;
- неделимость – человек не может сам выбрать объем потребления блага;
- неконкурентность – с увеличением числа потребителей блага уровень потребления каждого из них не уменьшается.

Если какой-то товар (услуга) обладает всеми тремя свойствами, то он называется *чисто общественным благом*, число которых в обществе мизерно.

IV. Асимметричность информации.

Достижение Парето-эффективности подразумевает абсолютную информированность покупателей и продавцов о свойствах потребляемых благ. Но поскольку получение информации о качестве товара стоит дорого, следовательно, наблюдается асимметричность информации.

Чтобы устранить провалы рынка, существуют 3 подхода:

1. Интернализация внешних эффектов (internus – внутренний).

Под интернализацией мы будем понимать превращение внешнего эффекта во внутренний.

2. Введение корректирующих налогов и субсидий.

Корректирующий налог – (налог Пигу) – это налог на выпуск товара, позволяющий уравнивать предельные частные и предельные общественные затраты.

3. Закрепление прав на все ресурсы в соответствии с Теоремой Коуза.

Согласно теореме при сделке будет достигнуто эффективное размещение ресурсов, несмотря на первоначальное закрепление прав собственности. Основное следствие теоремы Коуза следующее: при нулевых трансакционных издержках перераспределение прав на использование ресурсов может осуществляться парето-эффективным образом без вмешательства государства. Но мир теоремы Коуза очень специфичен, поскольку он существует только для двусторонних сделок, при полноте информации и при нулевых трансакционных издержках.

В современной рыночной экономике «провалы» рынка могут быть дополнены, а иногда и усилены «провалами» государства.

Провалы (фиаско) государства – это случаи, когда государство не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов.

К провалам государства относят:

1. Ограниченность информации, необходимой для принятия решения.
2. Несовершенство политического процесса.
3. Ограниченность контроля над бюрократией и стремительный рост государственного аппарата.

Функции государства

Под *функциями государства* понимаются главные направления его деятельности, выражающие сущность и назначение государства в обществе, включая механизм государственного воздействия на развитие общественных процессов. Государство всё время развивается, следовательно, и его функции меняются.

Отечественная научная мысль выделяет четыре основные функции, осуществляемые любыми государствами:

1. Экономическая.
2. Политическая.
3. Социальная.
4. Идеологическая.

Функции, выполняемые государством по преодолению «провалов рынка» – это максимум того, что может делать государство в условиях свободного рынка, и одновременно минимум того, что оно делает в реальной рыночной экономике.

На современном этапе общества происходит развитие, уточнение и переоценка функций государства.

Тенденция переориентации ценностных показателей развития общества смещена с экономических на социальные. Следовательно, на первое место выдвигается *социальная функция государства*.

Перечислим основные функции государства на современном этапе:

1. Социальная функция государства.
2. Перераспределение доходов.
3. Обеспечение экономического роста и высокой эффективности экономики.
4. Поддержание естественного порядка в рыночной экономике.
5. Функция разработки программы реформ и контроля над ее выполнением.
6. Создание институциональной инфраструктуры рынка (в условиях переходной экономики).

7. Информационная функция государства.
8. Экологическая (новая функция).
9. Смягчение «хронических болезней рынка» (цикличности развития экономики, безработицы и инфляции). Особое внимание уделяется государством денежному обращению, так как – *эмиссия* (выпуск денег) – это функция государственного или центрального банка.
10. Деятельность государства в качестве субъекта имущественных отношений.
11. Реализация национальных интересов в мировой экономике (ВТО, Всемирный банк, МФО).
12. Координация интересов (в условиях глобализации).
13. Участие в организациях глобальных институтов и установление для них определённых «правил игры».
14. Создание оптимальных условий для инновационного развития внутри страны.

Литература

1. Экономическая теория: учеб. для студентов вузов / Под ред. В.Д. Камаева. – 13-е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2007. – 591 с.: ил. – (Учебник для вузов).
2. Экономическая теория (политэкономика): Учебник / Под общей ред. профессоров В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М.: 2000.
3. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. – М.: 2002.
4. Добрынин А.И., Салов А.И. Экономика – М.: Юрайт, 2002.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Раздел I. Введение в экономику

Глава 1. Экономика и ее роль в жизни общества.....	3
1. Предмет и функции экономики.....	3
2. Общие проблемы экономического развития. Потребности, блага, ресурсы. Кривая производственных возможностей.....	3
3. Экономические отношения и типы экономических систем. Три модели смешанной экономики.....	5
4. Основные этапы развития экономической мысли.....	6
5. Методы экономической теории.....	8

Раздел II. Микроэкономика

Глава 2. Основы функционирования рыночной экономики.....	9
1. Микроэкономический рынок и его функции. Субъекты и объекты рынка. Структура рынка.....	9
2. Основы теории спроса и предложения. «Эффект дохода» и «эффект замещения». Эластичность спроса и предложения.....	10
3. Потребительские предпочтения и предельная полезность.....	12

Глава 3. Издержки и доходы фирмы. Виды фирм в России.....	15
1. Фирма как экономический агент. Виды фирм в РФ.....	15
2. Виды издержек. Закон убывающей предельной производительности. Эффект масштаба.....	17
3. Доходы и прибыль. Принципы максимизации прибыли.....	19

Глава 4. Функционирование фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.....	20
1. Конкуренция и ее виды. Эффективность совершенно конкурентных рынков.....	20
2. Рыночная власть на рынках несовершенной конкуренции.....	22
3. Виды монополий и антимонопольная политика.....	23

Глава 5. Факторы производства. Рынки факторов производства.....	24
1. Понятие факторов производства: труд, капитал, земля, предпринимательские способности.....	24
2. Труд как основной фактор производства. Понятие рынка труда. Специфика российского рынка труда.....	26
3. Капитал как основной фактор производства. Деление капитала на основной и Оборотный. Понятие человеческого капитала.....	28
4. Земля как особый фактор производства. Понятие ренты.....	30
5. Предпринимательство как фактор производства.....	31

Глава 6. Распределение и перераспределение доходов.....	32
1. Общее равновесие и общественное благосостояние (модель Вальраса и Парето- эффективность).....	32
2. Распределение доходов. Кривая Лоренца. Социальное неравенство и бедность.....	34
3. Роль государства в современной экономике. Провалы рынка. Внешние эффекты и Общественные блага. Функции государства.....	38

Оглавление.....	41
------------------------	-----------

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего профессионального образования
“Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики”
443010, г. Самара, ул. Льва Толстого 23

Подписано в печать 13.11.14 г. Формат 60 x 84/16
Бумага офсетная №1. Гарнитура Таймс.
Заказ 1001812. Печать оперативная. Усл. печ. л. 2,39. Тираж 100 экз.

Отпечатано в издательстве учебной и научной литературы
Поволжского государственного университета
телекоммуникаций и информатики
443090, г. Самара, Московское шоссе 77, т. (846) 228-00-44