

1. Взаимосвязь ограниченности ресурсов и проблемы выбора. Эффективность использования ресурсов. Кривая производственных возможностей. Закон возрастающих вмененных издержек

Цель всей экономической деятельности заключается в стремлении удовлетворить многообразные потребности, как отдельных категорий людей, так и общества в целом. Однако достигать данную цель приходится в условиях ограниченности экономических ресурсов, представляющих собой совокупность материальных, финансовых, природных, интеллектуальных сил, используемых для производства товаров и услуг.

Проблема ограниченности производственных ресурсов вынуждает общество выбирать наиболее эффективные варианты их использования. Отражением этой проблемы является постановка трех основных вопросов экономики.

1. Что должно производиться - т.е. какие товары и в каком количестве;
2. Как будут производиться товары, т.е. кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии они должны быть воспроизведены;
3. Для кого предназначаются товары, т.е. кто должен потреблять товары и извлекать из них пользу.

Основным содержанием первого вопроса является тот факт, что факторы производства, используемые в одном месте, не могут в то же время применяться в другом производстве. Это означает, что производство товара А влечет за собой потерю возможности производить товар Б и имеет альтернативную стоимость. Альтернативная стоимость товара или услуги - это стоимость, измеренная с точки зрения потерянной возможности заниматься наилучшей из доступных альтернативных деятельностей, требующей того же времени или тех же ресурсов. Второй основной экономической выбор связан с существованием нескольких способов производства товара или услуги. Ключевым соображением при принятии решения о том, как производить, является экономическая эффективность, т.е. такая ситуация, когда при данных производственных ресурсах и существующем уровне знаний невозможно произвести большее количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью не производить некоторое количество другого товара. Третий ключевой вопрос экономики - это распределение произведенного продукта между членами общества. Он может рассматриваться с точки зрения эффективности и справедливости.

Эффективность в распределении - ситуация, в которой невозможно путем перераспределения существующего количества благ удовлетворить желание одного человека более полно, не нанося этим ущерба удовлетворению желаний другого человека.

Справедливость в распределении трактуется согласно двум концепциям, одна из которых предполагает, что весь доход и богатство должны распределяться поровну. Альтернативная позиция состоит в том, что в рыночной экономике любой продукт распределяется между потребителями на основе их желания и способности заплатить за него существующую цену.

Рациональное решение этих проблем предполагает эффективное использование

имеющихся производственных ресурсов, что достигается путем максимально возможного объема производства при полном использовании всех доступных ресурсов. Достижение максимального объема производства обеспечивается за счет того, что производство товаров и услуг осуществляется с наименьшими издержками, и ресурсы используются для производства тех товаров и услуг, которые в наибольшей степени требуются обществу.

Необходимость и последствия проблемы выбора наглядно представляет кривая производственных возможностей - графическое изображение различных комбинаций производства благ при максимальном использовании имеющихся ресурсов и существующем уровне технологии.

Рассмотрим кривую производственных возможностей железнодородной линии. Рис.1 - Кривая производственных возможностей ж.д. линии

Каждая точка на рассматриваемой кривой - некое максимальное число пассажирских и грузовых поездов, которые могут быть пропущены по данной линии при полном и эффективном использовании ресурсов. В условиях ограниченности ресурсов невозможно одновременно увеличить пропуск пассажирских и грузовых поездов и переместится в точку S. Любая точка, лежащая внутри этой кривой, например точка Y достижима, но в этом случае полного использования ресурсов и производительной эффективности не достигается (т.е. пропускная способность используется не полностью). Эта точка показывает, что при использовании дополнительных ресурсов можно увеличить и пропуск пассажирских поездов, и пропуск грузовых поездов.

Выпуклая форма кривой демонстрирует действие закона повышения альтернативных издержек, согласно которому чем больше производится продукта, тем выше будут альтернативные издержки. Движение от точки А к точке В по кривой означает изменение структуры перевозочного процесса в пользу увеличения пропуска пассажирских поездов (с  $N_{пс}$  до  $N_{пв}$ ). Таким образом, нам придется все больше ресурсов привлекать для обеспечения пропуска пассажирских поездов, а следовательно, сокращать пропуск грузовых поездов (с  $N_{га}$  до  $N_{гв}$ ). Поэтому пропуск каждого дополнительного пассажирского поезда будет требовать сокращения все большего числа грузовых поездов, а значит, и альтернативных издержек пропуска пассажирских поездов.

Таким образом, кривая производственных возможностей служит иллюстрацией 4 основных идей:

- 1) ограниченность ресурсов подразумевает, что все комбинации выпуска продукции, расположенные с внешней стороны кривой производственных возможностей, неосуществимы;
- 2) возможность выбора находит выражение в необходимости для общества проводить отбор из достижимых различных комбинаций продуктов, расположенных на (или внутри) кривой;
- 3) нисходящий наклон кривой подразумевает понятие о вмененных издержках (альтернативных затратах);
- 4) выпуклость кривой показывает возрастание вмененных издержек и, как следствие, уменьшение доходности.

2. Товарное производство: условия и причины возникновения и существования. Товар и его свойства. Двойственный характер труда, заключенного в товаре. Товарное производство-это такая организация хозяйства, когда продукты производятся для продажи. Оно характеризуется обособленностью производителей как отдельных собственников, функционирующих в системе общественного труда и обменивающихся результатами своей деятельности на основе купли-продажи, при чём каждый специализируется на выработке одного какого-либо продукта. Таким образом, условием существования товарного производства является общественное разделение труда. Различают: общее разделение труда - выделение крупных родов деятельности (земледелие, промышленность и др.); частное - разделение этих родов на виды и подвиды (строительство, металлургия, станкостроение, животноводство, растениеводство и т. д.); единичное - разделение труда внутри отдельно взятого предприятия.

Причиной существования товарного производства является экономическое обособление товаропроизводителей. Это означает, что каждый производитель и каждое предприятие самостоятельно решают, что и в каком объеме производить, сами распоряжаются основными факторами производства (землей, трудом, капиталом) и результатами труда. Наилучшим образом этому условию отвечает частная собственность на средства производства.

Продуктом труда является товар, удовлетворяющий ту ли иную общественную потребность посредством купли-продажи. Товар обладает двумя свойствами - потребительной стоимостью и стоимостью.

Потребительной стоимостью называется свойство товара удовлетворять ту или иную потребность людей. Например, хлеб и одежда удовлетворяют личную потребность человека, а станок, инструменты - его производственную потребность. Потребительная стоимость товара связана с его полезными свойствами.

Стоимость товара образует воплощенный в товаре общественный труд. Стоимость товара проявляется только в обмене путем приравнивания товаров, имеющих различные потребительные стоимости, друг к другу в определенных пропорциях. Количественное соотношение, пропорция, в которой потребительная стоимость одного рода обменивается на потребительную стоимость другого рода, есть меновая стоимость товара. Как потребительные стоимости товары различаются качественно, но как меновые они имеют лишь количественные различия. Меновая стоимость является внешней формой проявления стоимости.

Проблема соизмерения товаров при обмене в разных теориях рассматривается по-разному. Существуют три основные концепции стоимости:

1. Трудовая теория стоимости (Д. Рикардо, А. Смит, К. Маркс).

Стоимость - объективное свойство товара, определяемое общественно-необходимыми затратами труда, то есть труд - единственный источник стоимости. Стоимость создается в производстве и проявляется в обмене.

2. Теория предельной полезности (К. Менгер).

Стоимость (ценность) зависит от субъективной оценки его полезности потребителем и от редкости блага, и ценность выявляется на рынке. Стоимость - категория обмена,

и в её создании принимают участие не только труд, но и другие факторы производства (земля труд, капитал).

### 3. Неоклассическая теория стоимости (А. Маршалл).

Стоимость определяется взаимодействием рыночных сил, лежащих как на стороне спроса (в этом смысле важна полезность), так и на стороне предложения (в этом смысле важны издержки производства, то есть затраты труда и другие факторы производства).

Двойственная природа товара, согласно К. Марксу, обусловлена двойственным характером труда. Труд любого производителя с одной стороны - это полезный труд, создающий определенные потребительные стоимости, а с другой - это затраты человеческой рабочей силы, труд вообще, независимо от его конкретных форм. Труд, создающий потребительную стоимость, Маркс назвал конкретным трудом.

Конкретный труд качественно разнороден и несоизмерим. Труд, делающий товары соизмеримыми и создающий стоимость товара, называется абстрактным трудом.

### 3. Рынок: функции и структура. Объекты и субъекты рыночной экономики. Условия функционирования рыночной системы. Кругооборот ресурсов, продуктов и доходов

Рынок - это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров и услуг, а также движения денежных средств. Рынок развивается вместе с развитием товарного производства, вовлекая в обмен не только произведенные продукты, но и продукты, не являющиеся результатом труда (земля, дикорастущий лес). Более конкретно рынок представляет основанную на действии экономических законов сферу товарного обращения, в которой осуществляется связь производителей и потребителей.

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели, в качестве которых выступают:

- домохозяйства экономические единицы, состоящие из одного или нескольких субъектов, которые владеют какими-либо ресурсами и осуществляют предложение факторов производства с целью максимально заработать на своём ресурсе.
- фирмы, предприниматели - экономические единицы, которые используют ресурсы в процессе производства и производят определённые блага для удовлетворения общественных потребностей. Их цель - получить максимальную прибыль.
- правительство или государство и все правовые учреждения, наделённые юридической и политической властью, цель которых - обеспечение эффективного функционирования общественного производства.

Объектами рынка являются товары и услуги, деньги, ценные бумаги, капитал, факторы производства.

В своем воздействии на экономическую систему рынок многогранен и противоречив, выполняет как позитивную, так и негативную роль.

Позитивная роль рынка проявляется через его функции:

Информационную функцию, которая проявляется в том, что через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит рынок дает участникам производства объективную информацию об общественно необходимом количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые поставляются на рынок.

Посредническую функцию: рынок выступает посредником между производителями

и потребителями, позволяя найти им наиболее выгодный вариант купли-продажи. Ценообразующую функцию, способствуя установлению подвижной связи между стоимостью и ценой, чутко реагирующей на изменения в производстве, в потребностях, в конъюнктуре.

Регулирующую функцию, связанную с воздействием рынка на все сферы экономики и, прежде всего производство. Конкуренция стимулирует снижение затрат на единицу продукции, поощряет рост производительности труда, технический прогресс, повышение качества продукции. Она создает наиболее оптимальную структуру экономики. В современных условиях экономика управляется не только "невидимой рукой", о силе которой писал А. Смит, но и государственными рычагами. Санирующую функцию: с помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и эффективным. В результате этого непрерывно повышается средний уровень устойчивости всего хозяйства в целом.

Негативная роль рынка проявляется в том, что рынок:

- не создает условий для реализации права на труд;
- не гарантирует полной занятости населения, стабильного уровня цен и доходов и тем самым порождает безработицу, инфляцию, дифференциацию доходов, а, следовательно, и дифференциацию уровней жизни населения;
- не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования;
- не создает мотиваций для фундаментальных научных исследований;
- не способствует сохранению не возобновляемых ресурсов и не защищает среду обитания человека от загрязнения;
- рынок готов удовлетворить любую потребность, вплоть до патологической;
- не способен противостоять монополистическим тенденциям.

Рынок как развитая система отношений товарного обмена представляет собой систему отдельных взаимосвязанных рынков, а значит, имеет собственную структуру - внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка. Классификация структуры рынка можно представить следующим образом:

- по экономическому назначению объектов рыночных отношений (рынок товаров и услуг; рынок средств производства; рынок труда; рынок инвестиций; финансовый рынок);
- по географическому положению (местный, региональный, национальный, мировой);
- по характеру и объему продажи (розничная, оптовая торговля);
- по товарному ассортименту (рыбный, мясной, рынок одежды, обуви, жилья);
- по степени ограничения конкуренции (монополистический рынок; олигополистический рынок; рынок монополистической конкуренции; рынок совершенной конкуренции);
- по организационным формам (базар, магазин, аукцион, ярмарка, биржа).

Условия функционирования рыночной экономики - это общесистемные черты, без

которых рыночная экономика либо невозможна, либо неэффективна. Основными условиями функционирования рыночной экономики являются экономическая свобода, экономическая ответственность, право быть собственником всех видов движимого и недвижимого имущества, включая землю, конкуренция, государственное регулирование, система социальной защиты, наличие развитой рыночной инфраструктуры.

Механизм функционирования рыночной экономики можно представить в виде модели кругооборота ресурсов, продуктов и доходов.

Модель кругооборота представляет собой сложный комплекс взаимосвязанных экономических действий. Модель показывает движение ресурсов, продуктов и денежных средств. Каждый из экономических субъектов выступает как в роли продавца, так и в роли покупателя. Фирмы на рынке ресурсов являются покупателями, т.е. обеспечивают спрос, а домохозяйства как владельцы и поставщики ресурсов являются продавцами, т.е. обеспечивают предложение. На рынке продуктов фирмы и домохозяйства меняются местами. При этом государство оказывает влияние на распределение доходов и регулирует уровень экономической активности с помощью налогов.

#### 4. Спрос и предложение в механизме рынка

Ценообразование на рынке складывается в зависимости от спроса и предложения - важнейших экономических рычагов рыночной экономики.

Спрос - это потребность в товарах и услугах, обеспеченная необходимыми денежными и другими платежными средствами. Главным фактором, определяющим спрос покупателей на определенный товар, является цена. Между ценой и величиной спроса существует обратная связь, которую устанавливает закон спроса. Согласно закону спроса при прочих равных условиях снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса. Т.е., сущность закона в том, что при более низких ценах купят большее количество продукта, чем при более высоких.

Обратную связь между ценой и спросом можно изобразить в виде графика, который представляет собой нисходящую кривую (кривые D и D1 на рис. 1). Кривая спроса отражает, какое количество продукта (Q1, Q2, Q3) потребители желают или способны приобрести в течение определенного периода времени по каждой из ряда возможных цен (P1, P2, P3).

В результате влияния таких факторов изменения спроса как потребительские вкусы, число покупателей на рынке, денежные доходы потребителей, цены на сопряженные товары и потребительские ожидания происходит сдвиг рыночной кривой спроса.

Вправо - увеличение спроса, влево - его уменьшение.

Изменение спроса следует отличать от изменения величины спроса. Спрос - это сама кривая, которая показывает устойчивый ряд зависимостей между ценой и количеством приобретенных товаров (кривые D, D1), а величина спроса - это точка на кривой, которая показывает конкретные сочетания количества и цены приобретаемых товаров. Изменение величины спроса означает перемещение по кривой спроса от точки к точке на одной на той же кривой спроса D или D1.

Изменение самого спроса - перемещение всей совокупности точек, сдвиг кривой

спроса (D-D1).

Предложение показывает, какая и в каком количестве произведена продукция, которую производитель желает продать на рынке.

Объёмом или величиной предложения называется такое количество товара или блага, которое согласны предложить продавец или группа продавцов на рынок в единицу времени при определённых условиях. Зависимость величины предложения от цены будет прямой, а кривая предложения - восходящей (кривые S, S1 на рис.2). Таким образом, суть закона предложения в том, что увеличение цены стимулирует рост величины предложения, а уменьшение цены к уменьшению величины предложения.

Изменение хотя бы одного из факторов, влияющих на предложение - цен на ресурсы, технологии производства, налогов или субсидий, цен на другие товары, ожидание изменения цен или числа покупателей на рынке вызывает сдвиг кривой предложения. Смещение вправо означает увеличение предложения, а смещение влево - сокращение предложения. Изменение величины предложения означает передвижение от точки к точке на одной и той же кривой предложения S.

В ходе взаимодействия рыночного спроса и рыночного предложения устанавливается равновесная цена и равновесное количество, которые определяются точкой пересечения кривых спроса и предложения (точка А на рис.3). Соотношение рыночного спроса и рыночного предложения корректирует цену до той точки, где величина спроса и предложения совпадают. Эта точка и будет равновесной ценой, а соответствующее ей количество продукта показывает равновесное количество (Q3 на рис. 3). Равновесная цена показывает такое состояние экономики, при котором производитель готов продать свой товар, а потребитель готов купить этот товар. Равновесный объём - то количество товара, которое будет реализовано при равновесной цене.

Кривые спроса на различные товары неодинаковы. У одних товаров она более крутая, у других более пологая. Угол наклона кривой изменяется в зависимости от того, как изменяется величина спроса под влиянием цены. Это свойство называется эластичностью.

Эластичность - восприимчивость потребителей к изменению цены, она выражается в изменении величины спроса. Если даже небольшое изменение цены сопровождается значительным изменением величины спроса - то спрос эластичный, а если даже большее изменение цены вызывает незначительное изменение величины спроса, то спрос не эластичный.

Эластичность спроса измеряется с помощью коэффициента эластичности, равного отношению процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены. Если  $E_p > 1$ , то спрос эластичный, это означает, что величина спроса увеличивается или уменьшается быстрее изменения цены; если  $E_p < 1$ , то спрос неэластичен; если  $E_p = 1$ , то говорят о единичной эластичности.

О характере эластичности спроса также можно судить по показателю совокупной выручки:  $TR = P \times Q$

Если понижение цены вызывает такое увеличение спроса, что общая выручка

увеличивается, то это эластичный спрос.

Если понижение цены компенсируется ростом величины спроса и общая выручка остаётся постоянной, то это единичная эластичность.

Если понижение цены вызывает незначительный рост количества покупаемых товаров, так что общая выручка падает, то это не эластичный спрос.

Таким образом, если изменение цены приводит к противоположному изменению совокупной выручки, то спрос эластичный, а если изменения направлены в одну сторону, то спрос неэластичный.

На эластичность спроса влияют такие факторы как наличие товаров заменителей, их количество качество и цена; число конкурирующих продавцов; специфика рынков отдельных товаров, а также фактор времени.

Показателями эластичности спроса являются:

1. Эластичность спроса по цене: данный показатель показывает, на сколько процентов изменится величина спроса, если цена изменилась на 1 %.
2. Эластичность спроса по доходу: показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении дохода на 1%.
3. Коэффициент перекрёстной эластичности: показывает зависимость величины спроса на данный товар, при изменении цены на другой товар, выступающий по отношению к первому, как взаимодополняющий или взаимозаменяемый товар. Величина предложения, также как и спроса зависит от цены продаваемого товара, следовательно, можно измерить эластичность предложения по цене.

Эластичность предложения показывает, как измениться объём предложения, при изменении цены на один процент. Предложение, поскольку оно связано с изменением производственного процесса, медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос. Поэтому, важнейшим фактором, влияющим на эластичность, предложения является фактор времени, т.е. имеется ли возможность быстро увеличить производство того или иного товара. Второй фактор - способность товара или продукта к длительному хранению и стоимость этого хранения.

Таким образом, при неэластичном спросе продавцы не склонны снижать цены, неэластичный спрос выступает фактором потенциального роста цен, в то время как эластичный спрос - фактор понижения цен. Что касается эластичности предложения, то для производителя более привлекательной является ситуация неэластичного предложения, которая гарантирует стабильность производства, даже при резком изменении цены, поэтому кривые неэластичного спроса и неэластичного предложения близки. В случае неэластичного спроса предприниматели заинтересованы не в расширении производства, а в переводе эластичного предложения в неэластичное. Для этого есть такой способ как искусственное ограничение объёма производства и возможно это в том случае, если на рынке господствует монополист или отсутствуют товары заменители.

Рис.1 - Кривая спроса

Рис.2 - Кривая предложения

Рис.3 - Равновесная цена

5. Предпринимательство: сущность, принципы, мотивация поведения. Виды



предпринимательства. Основные организационно-правовые формы предприятий  
Предпринимательская деятельность или предпринимательство - это инициативная самостоятельная деятельность лиц или предприятия, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность. Уникальность значения предпринимательства состоит в том, что именно благодаря ему приходят во взаимодействие прочие экономические ресурсы - труд, капитал, земля, знания.

Предприниматель есть организатор производства, настраивающий и задающий тон деятельности фирмы, определяющий стратегию и тактику поведения фирмы и принимающий на себя бремя ответственности за успех их проведения; это новатор, внедряющий на коммерческой основе новые продукты, новые технологии, новые формы организации дела.

Предпринимательство допускается в любой отрасли хозяйственной деятельности, не запрещенной законом: промышленности, сельском хозяйстве, торговле, бытовом обслуживании, банковской, в сфере операций с ценными бумагами.

При определении общепредпринимательских принципов главным критерием является содержание деятельности: экономическая инициатива, экономическая самостоятельность, риск, инновационных подход, стремление к получению предпринимательского дохода.

Субъектами предпринимательской деятельности выступают физические лица (собственники и наемные рабочие), фирмы, государство.

Мотивация поведения предпринимателя сопряжена с выполняемыми им функциями.

В Западной экономической литературе принято разделение функций предпринимательства на ресурсную (мобилизация капитала, материальных ресурсов), организаторскую и творческую. Такой подход позволяет систематизировать совокупность черт и признаков, характерных для предпринимательства. Предприниматель в своей практической деятельности выполняет функции, которые можно классифицировать как микроуровневые и макроуровневые.

Микроуровневые функции:

изучение платежеспособного спроса;

выбор вида сферы и формы хозяйственной деятельности;

определение количественных параметров, выпускаемых изделий, рынков сбыта и каналов движения продукции;

выбор в соответствии с планом производства наиболее подходящих ресурсов и поставщиков;

определение наиболее совершенной технологической сферы производства (и возможностей ее улучшения и обновления);

организация и управление процессов производства и др.

Макроуровневые функции:

обеспечение производства товаров и доведение их до потребления;

приумножение собственности;

создание особой инновационной среды;

обеспечение занятости населения;  
сглаживание колебаний экономической конъюнктуры;  
развитие конкуренции;  
развитие диверсификации производства;  
создание особой среды и духа предпринимательства.

Предпринимательством могут заниматься отдельные граждане, коллектив людей (предприятие) и государство. Отсюда два основных вида предпринимательства: частное (индивидуальное и коллективное) и государственное.

Индивидуальное предпринимательство направлено на получение личного дохода и прибыли. Индивидуальный предприниматель трудится от своего имени и на свой риск, самостоятельно принимает все решения по производственно-хозяйственной деятельности, несет полную неограниченную ответственность за результаты своей деятельности всем своим имуществом.

В коллективном предпринимательстве хозяйственные операции осуществляются коллективным субъектом. Для этого образуется предприятие (товарищество). Коллективная предпринимательская деятельность осуществляется на основе и в пределах тех задач и полномочий, которые отражены в учредительских документах и уставе соответствующих форм предприятий.

Государственное предпринимательство осуществляется в рамках госпредпринимательского сектора.

Госпредпринимательский сектор - более узкое понятие, чем весь государственный сектор. С одной стороны часть государственного имущества передается в аренду частному сектору или открыта для частного пользования. С другой стороны в предпринимательский сектор не входят государственные учреждения (правительственные, законодательные, судебные, социальные, финансовые и пр.), которые в отличие от предприятия не продают результаты своей работы, а осуществляют за счет госбюджета.

В условиях рыночной экономики государственная собственность может возникать в результате национализации (перехода имущества из частной собственности в государственную, как правило, путем выкупа); строительства новых объектов за счет средств государственного бюджета; покупки государством контрольного пакета акций частных компаний.

Основное отличие государственного предпринимательства от частного состоит в том, что оно не направлено исключительно на получение прибыли. Государство ставит перед субъектами госпредпринимательства помимо коммерческих и социально-экономические цели: повышает конкурентоспособность экономики, преодолевает хозяйственные диспропорции, стимулирует НТП, занятость, повышает эффективность производства. Следовательно, наиболее важным принципом, характерным только для госпредпринимательства является принцип социального эффекта.

Предпринимательская деятельность существует в определенных организационно-правовых формах, выбор которых зависит от сферы деятельности, финансовых возможностей, преимуществ той или иной организационной формы.

Основные организационно-правовые формы (предпринимательских) предприятий.

1. Предприятие, капитал которого состоит из вноса одного лица или одной семьи. В основном это мелкие предприятия ремесленного типа с несколькими наемными рабочими.

2. Основная масса частнокапиталистических предприятий находится в коллективной собственности. В той или иной форме их капитал создается на паевой основе.

Для этого типа предприятий характерно понятие товарищества. Товарищество образуется в результате объединения двух или более лиц, становящихся совладельцами предприятия. Существует 3 основных типа товарищества:

1. Общество с неограниченной ответственностью создается на основе договора о полном товариществе. Полное товарищество представляет собой форму организации предприятия, основанную на личном участии собственников в его управлении, которые отвечают по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Обычно общества с неограниченной ответственностью не имеют статуса юридического лица и для них не устанавливается минимальный размер капитала для организации.

2. Товарищество (общество) с ограниченной ответственностью - форма организации предприятия, при которой все его участники вносят определенный паевой взнос в уставный капитал и несут ограниченную ответственность в пределах своих вкладов.

Предприятия в форме ТОО - в основном мелкие и средние организации.

Акционерное общество является разновидностью обществ с ограниченной ответственностью и образуется, когда крупное товарищество начинает делить свой капитал на акции. Основные черты данного общества: статус юридического лица; ответственность по обязательствам всем своим имуществом; обособление имущества акционерного общества от имущества отдельных акционеров; наличие уставного капитала, разделенного на определенное количество акций.

Преимущество акционерного общества является возможность мобилизации денежных ресурсов через выпуск акций, а также ограничение риска вкладчика величиной вноса в уставный фонд: акционеры не рискуют своим личным имуществом и денежными средствами по обязательствам общества.

3. Командитное товарищество представляет собой форму организации предприятия, в которой сочетается ограниченная и неограниченная ответственность. В командитном товариществе есть два типа участников - командисты, которые отвечают по обязательствам товарищества только в пределах своих взносов, и полные товарищи, отвечающие всем имуществом. Характер взаимоотношений участников определяется договором.

6. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Износ основного капитала. Амортизация

Капитал является одним из вещественных элементов общественного богатства и представляет собой сумму благ в виде материальных, интеллектуальных и финансовых средств, используемых в качестве ресурса с целью производства большего количества благ.

Стремление объяснить суть и значение капитала проявили представители крупнейших школ и направлений экономической науки.

А. Смит характеризовал капитал лишь как накопленный запас вещей или денег. Д. Рикардо трактовал его уже как вещественный запас - средства производства. По мнению И. Фишера, капитал - это то, что порождает поток услуг, которые оборачиваются потоком доходов. Поэтому величину капитала нужно оценивать на основе величины получаемого от него дохода. К. Маркс подошел к капиталу как к категории социального характера и утверждал, что, что капитал - это самовозрастающая стоимость, рождающая так называемую прибавочную стоимость. Причем создателем прироста стоимости он считал только труд наемных рабочих. Марксистское понимание этой категории непосредственно связано с денежным капиталом, выражаемое схемой движения капитала:  $D - T - D'$ , где  $D = D + d$ , где  $D$  - деньги - используются для наживы, получения дополнительного капитала или прибыли.

Кругооборот капитала согласно К. Марксу представлен следующей формулой:

СП

$D-T < \dots П \dots T'-D'$

РС

Эта формула свидетельствует о том, что:

- капитал в своем движении совершает кругооборот: вложенные (авансированные) в производство деньги дают также деньги;

- цель кругооборота капитала - не просто возвращение денег, а возвращение денег в увеличившемся объеме ( $D' > D$ );

- движение капитала включает три стадии: капитал выступает на рынке факторов производства ( $D-T$ ), где приобретаются нужные фирме средства (СП) и рабочая сила (РС); стадия П- это процесс производства, результатом которого становятся созданный товар (Т); стадия  $T'-D'$  - стадия реализации, когда фирма выступает в качестве продавца созданного товара (на рынке факторов производства или на рынке предметов потребления).

Трем стадиям кругооборота капитала соответствуют три его функциональные формы: денежная ( $D$  и  $D'$ ), производственная (СП и РС), товарная (Т).

Трем стадиям кругооборота капитала соответствуют три его функциональные формы: денежная ( $D$  и  $D'$ ), производственная (СП и РС), товарная (Т). Функцией денежного капитала является подготовка условий для капиталистического производства. Купив рабочую силу и средства производства, предприниматель приобрел элементы производительного капитала. Функцией производительного капитала является производство прибавочной стоимости. В результате завершения процесса производства производительный капитал превращается в товарный.

Товарный капитал воплощает также прибавочный продукт. Функцией товарного капитала является реализация прибавочной стоимости.

Таким образом, кругооборот капитала представляет собой движение капитала, в процессе которого он последовательно превращается из одной формы в другую и возвращается к исходной форме.

Движение капитала не ограничивается одним кругооборотом. Кругооборот капитала превращается в его оборот, т.е. процесс постоянно возобновляющегося движения

капитала, включающий в себя множество кругооборотов.

Для экономиста важно понимание того, что скорость оборота капитала имеет огромное практическое значение. Современные коммерческие банки и многочисленные посреднические конторы не вкладывают деньги в производство с продолжительным технологическим циклом, а приумножают свои капиталы на быстротечных, разовых операциях. Скорость оборота капитала зависит от множества факторов: от структуры самого производительного капитала, продолжительности рабочего периода в производстве, и ритмичности в работе оборудования и машин, постановки торговли и т.д.

В зависимости от скорости оборота и способа перенесения стоимости на готовый продукт производительный капитал делится на основной и оборотный. Основной капитал - та часть производительного капитала, которая длительное время (более одного года) участвует в процессе производства и переносит свою стоимость на готовый продукт частями, в течение нескольких кругооборотов. К основному капиталу относятся здания, сооружения, машины, оборудование, приборы т.д. Оборотный капитал - та часть капитала фирмы, элементы которой полностью потребляются за один производственный цикл, его стоимость включается в издержки производства целиком. К оборотному капиталу относят сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо и др.

Основной капитал подвержен физическому и моральному износу. Физический износ основного капитала - это процесс постепенной утраты элементами основного капитала их полезных свойств. Время физического износа определяется структурным и качественным составом используемых фирмой технических средств и от конкретного уровня организации производства. Моральный износ основного капитала - это обесценение основного капитала, происходящее в связи с удешевлением и появлением более совершенных орудий труда, основой которого является научно-технический прогресс.

Стоимостную сторону физического и морального износа основного капитала характеризует амортизация. Амортизация - это процесс постепенного переноса стоимости основного капитала на производимый товар в форме амортизационных отчислений, образующих амортизационный фонд. Интенсивность переноса стоимости основного капитала раскрывает норма амортизации, которая рассчитывается как отношение ежегодной суммы амортизационных отчислений к стоимости капитального блага, выраженное в %.

Отчисления в амортизационный фонд являются частью издержек производства и используются только для финансирования капиталовложений.

7. Издержки производства и прибыль. Экономический и бухгалтерский подходы к определению издержек и прибыли

Издержки производства - это выраженные в денежной форме затраты предприятия, связанные с приобретением факторов производства и их использованием.

Существует два подхода к определению издержек, в основе которых лежит разное отношение к обороту капитала. Бухгалтерский подход к определению издержек имеет место в случае оценки оборота капитала как состоявшегося процесса.

Следовательно, бухгалтерский подход означает расчет уже сложившихся издержек, подтверждение итогов деятельности фирмы, определение реальных издержек. Экономический подход рассматривает оборот капитала с точки зрения будущего фирмы. Экономический подход - это формирование издержек, выявление путей их оптимизации.

Прибыль обычно трактуется как разница между совокупной выручкой (TR) и совокупными издержками (ТС):

$$\text{Прибыль} = \text{TR} - \text{ТС}$$

Однако, превышение доходов над издержками - это так называемая бухгалтерская прибыль, т.к. она отражает разницу между выручкой фирмы от реализации продукции и денежными затратами фирмы на его производство. Экономическая прибыль - превышение дохода фирмы над всеми осуществленными с ее стороны и возможными, но упущенными затратами, а именно явными и неявными издержками. К внешним (явным) издержкам относятся платежи внешним (по отношению к данной фирме) поставщикам. Сумма всех явных издержек выступает как себестоимость продукции.

Разница между выручкой и внешними издержками образует бухгалтерскую прибыль, которая не учитывает внутренние (или скрытые) издержки. Внутренними издержками являются: 1) издержки на ресурсы, принадлежащие самому предпринимателю; 2) нормальная прибыль, которая приходится на такой важнейший ресурс, каким является предпринимательская способность. Например, собственник земли не платит ренту, однако, обрабатывая землю самостоятельно, отказывается тем самым от сдачи ее в аренду и от дополнительного дохода, возникающего в связи с этим. Предприниматель, вложивший свои деньги в производство, не может положить их в банк и получать банковский процент. Учет не только явных, но и неявных издержек позволяет более точно оценить прибыль фирмы. Вычтя из бухгалтерской прибыли внутренние издержки, мы получаем экономическую прибыль.

Внешние и внутренние издержки в сумме образуют экономические, или альтернативные издержки. Это значит, что при определении объема реальной прибыли следует исходить из такой цены ресурса, которую получил бы его владелец при наилучшем его использовании. Т.е. экономическая прибыль - превышение дохода фирмы над всеми осуществленными с ее стороны и возможными, но упущенными затратами.

Стоит также отметить, что экономические издержки отличаются от бухгалтерских своей структурой. Экономические издержки делятся на постоянные и переменные, средние, и предельные. Такое деление позволяет проследить процесс их формирования, а, следовательно, и оптимизировать его.

Для более детального анализа деятельности фирмы соответственно видам издержек фирмы различают совокупный, средний и предельный доход.

Совокупный доход - это денежная сумма, получаемая фирмой от продажи определенного количества товаров (выпуска):

$$\text{TR} = P \times Q,$$

где  $P$  - цена,

$Q$  - проданное количество благ.

Средний доход ( $AR$ ) - доход, приходящийся на единицу товара, т.е. общий доход, деленный на количество единиц продукции. В условиях совершенной конкуренции средний доход равен рыночной цене.

Предельный доход ( $MR$ ) - приращение дохода, которое возникает за счет бесконечно малого увеличения произведенной и проданной продукции.

Таким образом, различие между подходами бухгалтера и экономиста к оценке деятельности фирмы состоит в том, что бухгалтера интересуют, прежде всего, результаты деятельности фирмы за отчетный период, он анализирует прошлое, имеющийся опыт в деятельности фирмы. Экономиста, наоборот, интересуют перспективы деятельности фирмы, ее будущее, поэтому он следит за ценой наилучшей альтернативы использования ресурсов, которыми он располагает. Именно экономическая прибыль играет роль важного стимула эффективного использования фирмой ресурсов.

8. Структура и динамика издержек в краткосрочном и долгосрочном периодах деятельности фирмы: постоянные, переменные, средние, предельные. Закон убывающей предельной производительности

Издержки, которые несет фирма или отрасль при производстве того или иного количества продукции, зависят от возможности менять количество занятых ресурсов. Одни ресурсы (сырье, топливо, энергия) быстро поддаются количественным изменениям, другие ресурсы требуют для этого большего времени (производственные площади, оборудование).

В связи с этим в деятельности фирмы различают краткосрочный и долгосрочный периоды. Краткосрочный период - промежуток времени, в течение которого одни факторы производства являются постоянными, а другие переменными. К постоянным факторам производства относятся такие ресурсы, как здания и сооружения, количество используемых машин и оборудования и т.д., а также количество фирм, функционирующих в отрасли.

В пределах краткосрочного периода производственные мощности остаются неизменными, но объем производства может быть изменен путем применения большего или меньшего количества живого труда, сырья и других ресурсов; свободный доступ новых фирм в отрасль в краткосрочном периоде весьма ограничен.

Долгосрочный период - это период, в течение которого преодолеваются барьеры для входа и выхода из отрасли, а фирма может изменять все параметры производства.

В краткосрочном периоде издержки производства разделяются на постоянные и переменные (рис.1).

Рис. 1 График функций общих издержек

Рис.2 -Средние общие издержки

Рис.3- Предельные и средние издержки

По мере достижения оптимальных размеров производства происходит относительная экономия переменных издержек. Однако дальнейшее расширение

производства приводит к новому росту переменных издержек, когда увеличение выпуска требует более быстрого роста издержек по сравнению с ростом производства. Поэтому на графике переменные издержки сначала по сравнению с объемом растут замедленно, затем ускоренно.

Постоянные издержки (FC)- это издержки, величина которых не зависит от объема производства. К ним относятся затраты на эксплуатацию зданий, сооружений и оборудования, административно-управленческие расходы, арендная плата.

Постоянные издержки существуют даже тогда, когда фирма ничего не производит, не осуществляет никакого производства. Поэтому данные издержки создают основу для возникновения убытков фирмы.

Переменные издержки (VC) - это издержки, величина которых меняется вместе с изменением объема производства. К ним относятся затраты на сырье, материалы, электроэнергию, заработную плату основных производственных рабочих.

Деление издержек на постоянные и переменные условно, а для очень продолжительных промежутков времени (долгосрочный период) отсутствуют совсем, т.к. в этом случае все издержки являются переменными.

Совокупность постоянных и переменных издержек фирмы в связи с производством продукции в краткосрочном периоде представляет собой общие издержки (TC).

Общие издержки являются функцией от произведенной продукции.

Путем деления постоянных и переменных издержек на объем продукции определяют соответственно средние постоянные (AFC) и средние переменные издержки (AVC) (рис. 2). Средние общие издержки - это общие затраты на единицу продукции. Сравнение средних общих издержек с уровнем цен позволяет определить величину прибыли. Прибыль определяется как разность между общей выручкой и общими издержками. Эта разница позволяет выбрать стратегию и тактику в деятельности фирмы.

Дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной, сверх определенного объема, единицы продукции образуют предельные издержки (MC) (рис. 3). Кривая MC пересекает кривую средних переменных издержек и кривую совокупных издержек в точках их минимального значения. Когда  $MC > ATC$ , кривая средних издержек идет вниз: производство каждой новой единицы продукции уменьшает средние издержки; когда  $MC < ATC$ , кривая средних издержек идет вверх: производство каждой новой единицы продукции увеличивает средние издержки; когда  $ATC = \min$ , то  $MC = ATC$ . Таким образом, сопоставление предельных и средних издержек предшествует решению фирмы об увеличении производства.

Существует два основных способа определения уровня производства, при котором достигается максимальная прибыль:

1. Сравнение общей выручки и общих издержек. В этом случае максимальная прибыль производится при таком объеме, когда разрыв между общей выручкой и общими издержками максимальный.
2. Сравнение предельной выручки и предельных издержек. В этом случае оптимальным является такой уровень производства, при котором предельная выручка равна предельным издержкам.



Краткосрочный и долгосрочный периоды означают разные условия деятельности фирмы и поэтому закономерности эффективности производства формулируются отдельно для каждого из них.

Основная закономерность, действующая для фирмы в краткосрочном периоде - это снижение предельной отдачи фактора производства. Согласно закону убывающей предельной производительности, по мере присоединения переменного ресурса (например, труда) к постоянному объему других ресурсов (например, капиталу) производимый в результате совокупный продукт сначала возрастает, затем достигает своего максимума и начинает уменьшаться, т.е. отдача от использования данного переменного ресурса достигнув своего предела последовательно сокращается. Поэтому фирме необходимо соблюдать определенные пропорции между постоянными и переменными факторами производства, не допуская чрезмерный рост переменного ресурса.

В долгосрочном периоде фирма стремится расширить производство, снижая средние издержки. Основная закономерность, действующая для фирмы в данном временном отрезке, связана с отдачей от масштаба производства. Вследствие расширения деятельности фирмы, средние издержки будут снижаться до определенного минимального значения, и дальнейшее расширение производства будет сопровождаться снижением отдачи от масштаба производства, выраженным в увеличении средних издержек. Поэтому после достижения минимума средних издержек фирма либо дублирует существующие предприятия, либо приостанавливает процессы расширения производства.

#### 9. Характерные черты основных моделей рынка. Антимонопольное законодательство

Исходя из различной степени свободы конкуренции, различают такие модели рынка как рынок совершенной (предполагает отсутствие власти производителя над рынком) и несовершенной конкуренции (означает известную степень господства производителя над рынком).

Модели совершенной конкуренции соответствуют следующие условия:

- 1) существует множество мелких фирм, предлагающих на рынке однородную продукцию (пшеница, рис), при этом потребителю безразлично у какой конкретно фирмы он приобретает эту продукцию;
- 2) доля каждой фирмы в общем объеме рыночного предложения данной продукции настолько мала, что любое ее решение о повышении или понижении цены не отразится на цене рыночного равновесия;
- 3) вступление новых фирм в отрасль не встречает каких-либо препятствий и ограниченный; вход и выход в отрасль абсолютно свободен;
- 4) нет ограничений на доступ той или иной фирмы к информации о состоянии рынка, ценах на товары и ресурсы, затратах, качестве товаров, технике производства и т. д.

В действительности совершенная конкуренция является довольно редким случаем, и лишь некоторые из рынков приближаются к ней (например, рынок зерна, ценных бумаг, иностранных валют).

Таким образом, фирмы, действующие в условиях совершенной конкуренции, не ведут между собой конкурентной борьбы. Если отдельные фирмы способны воздействовать на условия продажи своей продукции (в первую очередь на цены), то они ведут между собой конкурентную борьбу и рынок уже не считается совершенно конкурентным. Рынок несовершенной конкуренции представлен следующими моделями.

Рынок монополистической конкуренции:

1) большое количество мелких фирм предлагает разнообразную продукцию (одежда, мебель, книги);

2) вход на рынок, как и выход из него обычно связан с какими-либо трудностями (развита неценовая конкуренция);

3) существуют различия в качестве, внешнем виде и других характеристиках товаров, производимых разными фирмами, которые делают эти товары в чем-то уникальными (хотя и взаимозаменяемыми), т.е. дифференцируют продукцию, делая значительный упор на рекламу, товарные знаки и торговые марки.

Фирмы, решая вопрос о цене и объеме продаж, не принимают во внимание реакцию своих конкурентов.

2. Олигополия (от греч. oligos - немного и polio - продаю). Эта модель рынка предполагает:

1) несколько крупных фирм, продукция которых может быть как разнородной (автомобили, бытовая техника, электронное оборудование), так и однородной (сталь, цинк, алюминий - товары промышленного назначения);

2) барьеры для входа на рынок и выхода высоки.

Особенностью олигополии является взаимная зависимость фирм в принятии решений о ценах на свою продукцию. Каждая фирма, решая вопрос о цене и объеме продаж, обязательно учитывает ответную реакцию со стороны конкурентов.

3. Монополия характеризуется следующими признаками:

1) на рынке существует лишь одна фирма, которая контролирует 100% рынка;

2) уникальный вид продукции, не имеющих близких заменителей;

3) барьеры для вступления в отрасль других фирм практически непреодолимы;

4) ограничения информации.

Если в единственном числе выступает покупатель, то такая конкуренция называется монополией (от греч. mono - один; monopsonia - закупка). Чистая монополия и монополия - сравнительно редкое явление (гораздо чаще в ряде отраслей встречается олигополия).

Существует 4 вида издержек монопольной власти:

Во-первых, монополия может не стремиться минимизировать свои издержки.

Защищенное от конкуренции положение монополиста может порождать неэффективность и бездеятельность.

Во-вторых, фирмы могут непроизводительно растрачивать ресурсы в попытке достижения или защиты монопольного положения. Фирмы могут нести издержки, связанные с лоббированием или ведением судебных дел, держать избыточные мощности, вести войну цен.