

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Майкопский государственный технологический университет»**

Финансово-экономический факультет

Кафедра экономической теории и мировой экономики

ЭКОНОМИКА: ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ

Учебно - методическое пособие

Майкоп – 2012

ББК 330 (07)
УДК 65.9(2)
Э - 40

Печатается по решению научно-методической комиссии финансово-экономического факультета ФГБОУ ВПО Майкопского государственного технологического университета

Рецензенты: д.э.н., профессор Тхакушинов Э. К.
д.э.н., доцент Пригода Л. В.

Составитель: к э.н., доцент Киселева В. А.

ЭКОНОМИКА: ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ. Учебно-методическое пособие. – Майкоп: ИП Магарин О.Г., 2012. – 68 с.

В учебно-методическом пособии «Экономика: общеэкономические понятия» рассматриваются теоретические основы функционирования экономической системы, общие вопросы экономических закономерностей общества. Подробно рассмотрены темы, раскрывающие основы функционирования рыночной экономики.

Приведены контрольные тесты для самопроверки.

Учебно-методическое пособие предназначено для студентов, изучающих дисциплину «Экономика» в рамках ООП специальностей (направлений) вуза очной и заочной формы обучения.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ВАЖНЕЙШИЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИКИ	5
1.1. Зарождение и развитие экономики как науки	5
1.2. Экономические законы и категории	8
1.3. Методы и подходы к анализу экономической динамики	10
2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АГЕНТЫ	15
2.1. Экономические агенты (рыночные и нерыночные)	15
2.2. Собственность и хозяйствование: структура прав, передача прав, согласование обязанностей	16
3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ	18
3.1. Экономические интересы	18
3.2. Цели и средства	19
4. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО РЕШЕНИЯ	20
4.1. Потребности. Пирамида потребностей по Маслоу	20
4.2. Ресурсы	21
4.3. Экономический выбор. Проблема выбора	22
4.4. Экономическая стратегия и экономическая политика	23
5. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА	24
5.1. Экономические блага и их классификация	24
5.2. Фактор времени и дисконтирование	26
6. КРУГООБОРОТ БЛАГ И ДОХОДОВ. МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРУГООБОРОТА	28
6.1. Простейшая модель экономического кругооборота	28
6.2. Модель кругооборота с учетом роли государства	29
6.3. Модель кругооборота в открытой экономике	30
7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА	31
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ	31
7.1. Издержки (затраты) производства	31
7.2. Экономические ограничения: граница производственных возможностей	33
8. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ	35
8.1. Внешние эффекты: отрицательный и положительный	35
8.2. Краткосрочный и долгосрочный периоды	36
8.3. Эластичность и ее показатели	37
9. ЗАКОН СПРОСА	41
9.1. Спрос. Кривая спроса	41
9.2. Факторы (детерминанты) спроса	43
9.3. Функция спроса	45
9.4. Эластичность спроса. Перекрестная эластичность	47
10. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ	48
10.1. Предложение. Кривая предложения	48
10.2. Факторы (детерминанты) предложения	50
10.3. Функция предложения	52
10.4. Эластичность предложения	53
11. ЗАКОН СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. АНАЛИЗ ИЗЛИШКОВ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ	54
11.1. Сдвиги кривых спроса и предложения	54
11.2. Равновесие и равновесная цена	55
11.3. «Излишек производителей» и «излишек потребителей»	56
ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ	59
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	60
ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ	63
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	66

ВВЕДЕНИЕ

В сфере познаний общества одним из важных звеньев является экономическая наука. В наиболее общем, методологическом плане ее задачи схожи с целями любой другой науки:

- 1) систематизация элементов познания действительности;
- 2) определение причинно-следственных и функциональных зависимостей между данными элементами;
- 3) выявление закономерностей, законов и тенденций в экономической реальности; разработка системы рекомендаций для экономического поведения индивидуума, фирмы и государства.

В условиях становления цивилизованных рыночных отношений актуальными является овладение основами теории экономики, приоритетной является задача формирования современного экономического мышления и приобретение навыков самостоятельного экономического анализа для студентов – молодых специалистов различных отраслей народного хозяйства.

Предлагаемое учебно-методическое пособие содержит учебный материал, соответствующий типовой программе по дисциплине «Экономика», охватывает общие вопросы экономических закономерностей общества и микроэкономики.

Целью разработки учебно-методического пособия по предмету «Экономика» является, оказать помощь обучающимся в освоении основ современной экономики, включающей изучение экономических отношений и свойственных им законов.

1. ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ВАЖНЕЙШИЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИКИ

1.1. Зарождение и развитие экономики как науки

Термин «экономика» имеет греческое происхождение (*oikonomike* - «искусство домохозяйства») означает «законы хозяйствования» ввели в обращение древнегреческие мыслители Ксенофонт и Аристотель.

Слово «экономия» состоит из двух слов: «ойкос» (дом, домашнее хозяйство) и «номос» (знаю, закон). Так что в буквальном, первоначальном смысле «экономия» означает науку о домоводстве, об искусстве ведения домашнего хозяйства. В целом под термином «экономика» понимают хозяйство, в широком смысле этого слова - науку о хозяйстве и хозяйствовании, а также отношениях между людьми в процессе хозяйствования.

Экономика как наука зародилась еще в древнем мире. Ученые-философы Древней Греции, Рима, Востока, Египта, Китая и Индии пытались решить отдельные вопросы экономики: что лежит в основе цены товара, как наживать состояние.

Первые попытки теоретически осмыслить экономическое устройство общества были сделаны в сочинениях Ксенофонта (430-335 гг. до н.э.), Платона (428-348 г.г. до н.э.) и в учении Аристотеля (384-322 гг. до н.э.). Однако экономические знания формировались как отдельные элементы отдельной науки, поскольку древние мыслители не выделяли экономические явления из всей совокупности происходящих процессов в обществе, и полученные знания ими не были систематизированы. Самостоятельное развитие экономической теории как науки относят к началу эпохи зарождения капитализма.

Ученые-экономисты различают множество этапов и направлений в этом развитии.

Этапы развития экономической теории представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Характеристика основных школ и направлений
развития экономической теории**

Школы, направления и их представители	Период формирования	Основные идеи
Меркантилизм – первая школа экономики. Томас Мен (1571-1641)	XVI-XVIII вв.	1. Главное богатство общества-деньги (золото и серебро). 2. Источник богатства – сфера обращения (торговля и денежный оборот). 3. Богатство накапливается в результате внешней торговли, а потому исследовать необходимо только функционирование сферы обращения.
Школа физиократов - Франсуа Кенэ (1694-1774)	XVIII в.	1. Истинным богатством нации выступает продукт, произведенный в сельском хозяйстве. 2. Первая попытка вывести прирост богатства из процесса производства, а не обращения.
Классическая школа политэкономии - Уильям Петти (1623-1687), Адам Смит (1723-1790), Давид Рикардо (1772-1823).	XVII-XIX вв.	1. Богатство нации создается в материальном производстве, а не в сфере обращения. 2. Главный источник богатства - труд. 3. Политэкономия раскрыла значение труда как основы и меры ценности всех товаров. 4. Сформулированы основы трудовой стоимости.
Марксизм - Карл Маркс (1818-1883), Фридрих Энгельс (1820-1895).	Середина XIX	1. Разработаны теория стоимости и теория прибавочной стоимости. 2. Открыт закон стоимости как закон развития товарного производства. 3. Разработана теория воспроизводства и теория экономических кризисов. 4. Описаны законы капиталистического способа производства.
Неоклассическое направление. Альфред Маршалл (1842-1924).	С конца XIX в	1. Частнопредпринимательская рыночная система, способная к саморегулированию и поддержанию экономического равновесия. 2. Государство создает благоприятные условия для функционирования рыночной экономики.
Кейнсианство. Джон Кейнс (1883-1946).	С 1930-х гг.	1. Разработана теория спроса и предложения, а также равновесной цены. 2. Государство должно активно регулировать экономику, т.к. рынок не способен обеспечивать социально-экономическую стабильность общества. 3. Государство должно через бюджет и кредит регулировать экономику, устраняя кризисы, обеспечивая полную занятость и высокий рост производства. 4. Разработаны теория эффективного спроса и теория эффективного инвестирования.

Неоклассический синтез. Джон Хикс (1904-1989), Пол Самуэльсон (1915).	С 1950-х гг.	1. В зависимости от развития экономики предлагается использовать либо кейнсианские рекомендации государственного регулирования, либо рецепты экономистов, стоящих на позициях ограничения государственного вмешательства в экономику. 2. Лучший регулятор - денежно-кредитные методы. 3. Рыночный механизм способен сам устанавливать равновесие между спросом и предложением, производством и потреблением.
---	--------------	--

Необходимо отметить, что в зависимости от исторического развития общества и от того какие вопросы и проблемные ситуации интересовали ученых, изучающих функционирование и развитие социально-экономического взаимодействия участников экономических процессов, изменялся и предмет изучения науки. Именно поэтому и не существует единого определения предмета общей экономической теории. Наиболее распространенными определениями являются следующие:

1. Экономическая теория есть наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми.

2. Экономическая теория – это наука об использовании людьми ограниченных производственных ресурсов для производства различных товаров и распределения их между членами общества в целях потребления.

3. Экономическая теория есть наука о повседневной деловой жизнедеятельности людей, извлечения ими средств для своего существования.

4. Экономическая теория – это наука о том, как человечество решает свои задачи в области производства и потребления.

5. Экономическая теория есть наука о богатстве и т.д.

Никакое вышеприведенное определение предмета экономической теории не может быть точным. И, тем не менее, для ознакомления с предметом можно дать следующую его характеристику.

Экономическая теория - это социально-экономическая наука, которая изучает законы развития хозяйственных систем, деятельность экономических субъектов, направленную на эффективное хозяйствование в условиях ограниченных ресурсов, с целью удовлетворения своих безграничных потребностей.

1.2. Экономические законы и категории

Экономическая теория как наука при изучении и описании хозяйственной деятельности и динамики экономических процессов открывает и формулирует экономические категории и экономические законы.

Экономические категории - это абстрактные, логические, теоретические понятия, которые в обобщенном виде выражают родовые признаки определенных экономических явлений и процессов, т. е. логические понятия, представляющие собой теоретическое выражение реальных условий жизни общества. Например: товар, стоимость, капитал, прибыль, рынок, спрос, деньги и т. д.

Экономические законы выражают существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи и взаимозависимости между экономическими процессами и явлениями. Экономические законы выражают сущность экономических отношений. Носят объективный характер, действуют независимо от воли и сознания людей, историчны. Кроме того, экономические законы создаются людьми, т.е. возникают в процессе деятельности людей и осуществляются через нее и применение их требует определенных усилий, поскольку это использование сопровождается сильным противодействием отживающих сил общества.

Экономические законы в своей совокупности образуют систему экономических законов, которая включает всеобщие, общие и специфические законы.

Всеобщие законы считают законами социально-экономического прогресса, поскольку они выражают фундаментальные основы и последовательность развития человеческого общества на всех этапах.

Общие экономические законы - это законы, свойственные всем историческим эпохам, они действуют во всех социально-экономических формациях и связывают их в единый исторический процесс поступательного развития. Это законы возвышающихся потребностей, разделения общественного труда и другие.

Специфические экономические законы - это законы развития конкретно исторических форм хозяйствования. К таким законам можно отнести всеобщий закон капиталистического накопления, основной экономической закон социализма, закон распределения по труду, Федеральные законы РФ «О несостоятельности (банкрот-

стве)», «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и др.

Экономические законы имеют как общие свойства, так и отличительные особенности по отношению к законам природы (закону земного притяжения, закону сохранения и преобразования энергии и др.).

Общие свойства. Экономические законы, как и законы природы, носят объективный характер действия. Это означает, что экономические законы возникают и функционируют независимо от сознания и желания людей. Они возникают и функционируют в результате становления и развития определенных экономических отношений. С исчезновением тех или иных хозяйственных отношений исчезают и соответствующие им экономические законы. Но, с другой стороны, их действие не может протекать вне деятельности и устремлений людей. Люди могут познавать экономические законы и сознательно их использовать в своей хозяйственной деятельности. Следовательно, можно сделать вывод, что возникновение и действие экономических законов объективно, а познание и использование - субъективно. Отличия законов изображены на рис. 1.

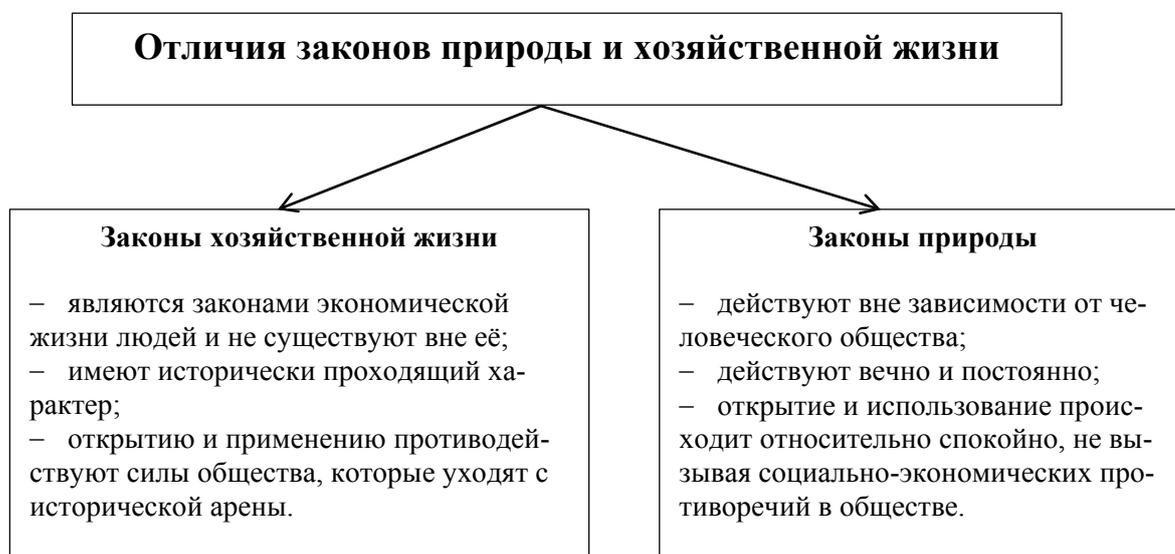


Рис. 1. Отличия экономических законов и законов природы

1.3. Методы и подходы к анализу экономической динамики

Исследуя экономические процессы и явления, экономическая теория использует определенную совокупность методов познания. Совокупность приемов, средств и принципов, с помощью которых исследуются категории и законы функционирования и развития экономических систем, а также экономическое поведение ее субъектов получила название метод экономической теории.

В экономической теории выделяют следующие методы познания:

- *диалектика* - общий для всех наук метод познания, базируется на использовании законов и принципов философии, сущность которых состоит:

а) в познании экономических явлений и процессов в их взаимосвязи и взаимозависимости; в непрерывном развитии;

б) в понимании того, что накопление количественных изменений приводит к качественным скачкам;

в) в понимании того, что источником развития выступают внутренние противоречия явлений, единство и борьба противоположностей.

- *метод научной абстракции* выделяет главное в объекте исследования при отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного, непостоянного. Результат - выработка новых научных категорий (понятий), выражающих существенные стороны исследуемых объектов, а также выявление экономических закономерностей;

- *исторический метод* - экономические явления и процессы изучаются в той последовательности, в какой они возникли в реальной жизни, развивались, совершенствовались и какими стали в настоящее время;

- *логический метод* позволяет правильно применять законы мыслительной деятельности, обосновывающие правила перехода от одних суждений к другим и делать обоснованные выводы, понимать причинно-следственные связи, складывающиеся между процессами и явлениями реальной экономической жизни;

- *метод анализа и синтеза*. Анализ - это метод познания, предполагающий разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей, например анализ показателя себестоимости по элементам затрат (сырье, зарплата, энергоресурсы

и т.д.). Синтез - это метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое, например определение показателя себестоимости продукции (как сумма всех затрат);

- *метод индукции и дедукции*. Индукция - это движение исследования от отдельных, частных факторов к общим выводам, обобщениям. Исследование начинается с изучения фактов. Анализируя, систематизируя, обобщая факты, исследователь приходит к выводу, фиксирующему наличие определенных зависимостей между экономическими явлениями. Дедукция - это выдвижение гипотез и последующая их проверка на фактах.

Гипотеза - предположение о существовании определенной зависимости между экономическими явлениями и процессами, она обычно рождается на основе несистематических наблюдений, практического опыта, интуиции, логических рассуждений;

- *экономико-математическое моделирование (ЭММ)* с применением компьютерных технологий способствует построению экономических моделей, отражает главные экономические показатели исследуемых объектов и взаимосвязи между ними. Такие модели позволяют выявить особенности и закономерности экономических явлений и процессов;

- *графический метод* отражает экономические процессы и явления с помощью различных схем, графиков, диаграмм, обеспечивая краткость, сжатость, наглядность в представлении сложного теоретического материала.

- *экономические эксперименты* - это искусственное создание экономических процессов и явлений в определенных условиях, приближенных к хозяйственной деятельности, с целью их изучения и дальнейшего практического применения;

- *позитивный (дескриптивный) и нормативный анализ*. Позитивный анализ изучает факты и зависимости между ними, исходя из накопленных знаний и опыта и на вопросы: *что есть и что может быть* в экономике? Практические суждения, касающиеся реального состояния экономики, называются позитивными. Основной продукт этой части экономической науки - знания, обобщения, экономический анализ, аналитический прогноз (сбор фактов, обобщение результатов наблюдения). Он описывает, анализирует, но не дает рекомендаций.

Нормативный анализ ставит перед собой более сложную задачу - поведать о том, *что должно быть, как следует действовать*, чтобы достичь желаемых результатов. Он оперирует категориями, рецептами, содержащими на первом месте слова: *надо, необходимо, следует*. Теоретические суждения, рассматривающие желаемые состояния, называются нормативными. Результатом этого вида анализа являются рекомендации, рецепты действий.

Экономика изучает и анализирует хозяйственную деятельность в основном на двух различных уровнях: микроэкономическом и макроэкономическом, но в широком понимании как наука экономика включает такие разделы: микроэкономика, мезоэкономика, макроэкономика, мегаэкономика (рис. 2.).

Микроэкономика - особый раздел экономической теории, изучающий экономические отношения между хозяйствующими субъектами, их деятельность и влияние на национальную экономику. К хозяйствующим субъектам микроэкономики относятся потребители, работники, владельцы капитала, предприятия (фирмы), домашние хозяйства, предприниматели. В центре внимания микроэкономики - производители и потребители, принимающие решения по поводу объемов производства, продаж, покупок, потребления, цен, затрат и прибыли.

Микроэкономика объясняет, как устанавливаются цены на отдельные товары, какие средства и почему инвестируются в развитие тех или иных отраслей народного хозяйства, как потребители принимают решение о покупке товара и как на их выбор влияют изменения цен и их доходов и др. Микроэкономика изучает рыночное поведение субъектов, отношения между ними в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, а также отношения между производителями, потребителями и государством.

Микроэкономика как метод экономического анализа базируется на оценках и исследованиях поведения индивидуальных единиц хозяйственного процесса - предпринимателей; всякая индивидуальная единица принимается за свободную и изолированную.

Макроэкономика (национальная экономика) – раздел экономической теории, изучающий экономические процессы и явления, охватывающие национальное хозяйство, как единую систему, в которой органически соединяются все звенья материального и нематериального производства.

Основные проблемы макроэкономики - инфляция, безработица, экономический рост, валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход, уровень и качество жизни населения, занятость, деньги, уровень процентных ставок, инвестиции, бюджетный дефицит, налоги, методы государственного регулирования и т.д.

Макроэкономика как метод экономического анализа основана на оценке макроэкономических показателей, таких как валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, национальный доход, располагаемый доход и др.

Мезоэкономика изучает экономические явления и процессы, охватывающие все промежуточные системы или отрасли народного хозяйства (АПК, ВПК, экономику здравоохранения, экономику торговли, т.е. экономику отдельных отраслей и сфер народного хозяйства).

Мировая экономика - сумма всех национальных экономик, связанных международным разделением труда, мировым рынком, системой межгосударственных хозяйственных связей.

В общей системе наук экономика осуществляет определенные функции.

Прежде всего, она выполняет познавательную (гносеологическую) функцию, так как должна изучать и объяснять процессы и явления экономической жизни общества. Однако недостаточно просто констатировать наличие тех или иных явлений. Необходимо проникнуть в их суть, определить законы движения и направления использования этих законов в практической деятельности.

Таким образом, познавательная функция реализуется посредством исследования сущности экономических процессов и явлений, раскрывает и формулирует экономические категории и законы.

Методологическая функция. Многие ученые-экономисты утверждают, что экономическая теория представляет собой не только учение, но и метод. Экономическая наука в методологическом плане учит, что надо делать и чего делать не следует, помогает нам понимать окружающую хозяйственную жизнь, оценивать пользу одних явлений и вред других; учит новым способам познания экономических явлений, позволяет предвидеть некоторые последствия наших практических действий.

Третья функция общей экономической теории практическая (прагматическая) состоит в том, что на основании позитивной

оценки экономических явлений и процессов экономика дает рекомендации руководителям государства, фирмы, любому другому хозяйствующему субъекту в своих конкретных делах руководствоваться ее принципами и методами рационального хозяйствования.

Эта функция тесно связана с экономической политикой государства, реализуется через разработку социально-экономических программ национальной экономики и составление научных прогнозов развития тех или иных процессов в экономике.

Прогностическая функция экономической теории заключается в разработке научных основ предвидения перспектив социально-экономического развития в будущем. В сущности она сводится к разработке прогнозов, долгосрочных программ развития общественного производства с учетом использования будущих ресурсов, затрат и возможных конечных результатов.

Воспитательная функция состоит в формировании у граждан экономической культуры, логики современного экономического мышления, аналитических способностей, которые обеспечивают целостное представление о функционировании экономики на национальном и общемировом уровнях и дают им возможность выработать грамотное хозяйственное поведение в условиях рыночной системы. Она воспитывает осознание того, что достичь профессиональных успехов и высшего жизненного уровня можно лишь овладев глубокими знаниями, в результате настойчивой работы, проявления предприимчивости и инициативы, принятия обоснованных решений и способности принимать на себя ответственность за свои хозяйственные действия в условиях конкуренции.

Однако необходимо учитывать, что готовых, раз и навсегда пригодных рецептов экономического поведения теоретическая наука не дает. По этому поводу Дж. М. Кейнс подчеркивал, что экономическая теория не является набором уже готовых рекомендаций для применения непосредственно в хозяйственной практике, она является скорее методом, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто ею владеет, приходиться к правильным выводам.

Эти функции экономической теории осуществляются в повседневной жизни цивилизованного общества. Экономической науке принадлежит огромная роль в формировании экономической среды, определении масштабов и направлений экономической динамики, оптимизации отраслевых структур производства и обмена,

повышении общего жизненного уровня населения в национальных масштабах. Опираясь на знания конкретных экономических наук, а также на достижения других социально-политических наук (социологии, философии, политологии, права, истории и т. п.), экономическая теория получает возможность глубже раскрыть закономерности развития хозяйственных систем.

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АГЕНТЫ

2.1. Экономические агенты (рыночные и нерыночные)

Экономические агенты (economic agents) – субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Это «действующие лица» экономики: они принимают решения и совершают действия. В рыночной экономике к экономическим агентам относятся: фирмы, домохозяйства и государство в лице исполнительных органов.

К рыночным экономическим агентам относятся фирмы и домохозяйства. *Фирма* – организация, выполняющая одну или несколько специфических функций по производству и продаже товаров и услуг. Среди фирм выделяют индивидуальные деловые предприятия, партнерства и корпорации. *Домохозяйство* – семья (адвокатов, врачей, фермеров, торговцев, владельцев мелких и иных некорпоративных предприятий) или группа лиц, проживающих под одной крышей, которые занимаются экономической деятельностью в течение длительного периода времени (не менее одного года). Домохозяйства выступают, с одной стороны, как получатели дохода от фирм в виде заработной платы и дивидендов, с другой – как основная расходующая группа.

В России в период планового хозяйствования доминирующую роль в экономике играло государство, которое взяло на себя выполнение экономических функций других агентов, особенно фирм. В свою очередь, фирмы занимались многим из того, что в западной экономической жизни входит в компетенцию домохозяйств (особенно в части жилья). Тем самым роль домохозяйств в нашей стране была относительно небольшой. После начала рыночных преобразований и резкого сокращения экономической активности

государства фирмы оказались не готовы сразу перестроить свое поведение на режим самостоятельного производства частных благ. В этих условиях роль домохозяйств резко возросла.

К нерыночным экономическим агентам относятся государство и его подразделения. Государство является собственником и контролирует деятельность определенной части экономики. Вмешательство государства в экономику объективно вызвано стремлением правительства смягчить неэффективность и «несправедливость», связанные с функционированием рыночной экономики. Необходимость наличия государственного сектора в рыночной экономике теоретически обосновал английский экономист Дж. М. Кейнс в книге «Общая теория занятости, процента и денег». Эта теория получила в той или иной степени практическое применение в экономике всех развитых капиталистических стран. В 70–80-х годах XX столетия усилился интерес к рыночному механизму. Причиной стало снижение эффективности государственного сектора. Однако это не означает, что происходит полное свертывание государственного сектора в рыночной экономике развитых стран. Экономическая сила государства определяется долей национального дохода, сосредоточенной «в его руках», что приводит к формированию государственного сектора. Если государство распоряжается частью национального дохода, то такая экономика является смешанной.

Если же государство распоряжается всем национальным доходом, то это будет командная экономика – экономика бывших социалистических стран.

В качестве нерыночных агентов выступают также профсоюзы и объединения работодателей (предпринимателей).

2.2. Собственность и хозяйствование: структура прав, передача прав, согласование обязанностей

Собственность как экономическая категория раскрывает отношения между людьми по поводу присвоения благ, владения, распоряжения и пользования ими.

Как юридическая категория собственность есть субъективное толкование объективно сложившихся отношений присвоения (отчуждения) материальных благ, владения, распоряжения и пользования ими. Законодательно закрепляется то, что сложилось на практике, в действительной жизни. Без юридических законов, регу-

лирующих отношения собственности, экономика не сможет нормально развиваться.

Права собственности – пучок прав, определяющий разрешенные способы использования благ. В рамках пучка прав выделяются два вида экономических прав: права хозяйствования (права пользования) и права распоряжения. Права собственности могут перемещаться от агента к агенту независимо друг от друга. Так, в теории прав собственности фирма рассматривается как определенная форма, сеть контрактов, по которым передаются пучки правомочий. Фирма возникает как необходимая реакция на дороговизну рыночной координации, как своеобразный способ минимизации транзакционных издержек.

Транзакционные издержки (transaction costs) – издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности; затраты, необходимые для налаживания связей при заключении контрактов по производству и реализации товаров и организации работы самой фирмы. Транзакционные издержки возникают до процесса обмена (ex ante), в процессе обмена и после него (ex post). Транзакционные издержки спецификации и защиты прав собственности – это расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка. В обществе, где отсутствует надежная правовая защита, нередки случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки.

Углубление разделения труда и развитие специализации способствуют росту транзакционных издержек. Их величина зависит также и от господствующей в обществе формы собственности.

Существуют три основные формы собственности: частная, общая (коммунальная) и государственная. Рассмотрим их с точки зрения теории транзакционных издержек.

В условиях частной собственности всей полнотой прав обладает отдельный человек. Выгоды же от установления частных прав собственности или равны нулю (если благо имеется в изобилии), или явно меньше затрат, связанных с их установлением.

В условиях государственной собственности решение принимается на основании установленных правил и процедур, которые регулируют интересы общества в целом. Поскольку при государственной собственности отдельный член общества владеет собственностью не непосредственно (как при частной собственности),

а опосредованно (через установленную в обществе систему правил и процедур), то и контроль за этой собственностью усложняется. Ее, как правило, нельзя продать или передать другому лицу, трудно контролировать тех, кто ею непосредственно управляет (т. е. бюрократию). Сложность процедуры принятия решений также ослабляет функции контроля и оперативного управления собственностью. Поэтому на практике отсутствует прямая связь между желаниями и стремлениями совладельцев государственной собственности и результатами ее реального использования. К тому же желания и стремления отдельных совладельцев редко совпадают, и согласование интересов превращается в большую проблему, решение которой зависит от соотношения политических сил.

В условиях общей (коммунальной) собственности все участники организации (коммуны) обладают общим правом использования блага (до его присвоения) и частным правом на использование после того, как удалось его получить (присвоить) во временное или постоянное владение.

Общая (коммунальная) собственность возникает там и тогда, где и когда издержки по защите частных прав собственности чрезвычайно высоки.

Основной проблемой общей собственности является ее сверхиспользование, каждый индивид стремится опередить другого в потреблении того, что достается ему бесплатно. То, что в результате хищнической эксплуатации могут сократиться возможности потребления других собственников, его не интересует. Но, поскольку так поступают все, благо, находящееся в общей собственности, быстро истощается. Поэтому общая (коммунальная) собственность оказывается неустойчивой, нестабильной и с течением времени превращается либо в частную, либо в государственную собственность.

3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

3.1. Экономические интересы

Экономические интересы можно рассматривать с трех позиций: домашнего хозяйства или отдельного человека, фирмы и правительства. Интересы домашнего хозяйства или отдельного челове-

ка заключаются в том, чтобы получить в свое пользование множество благ или наборов благ. В данном случае рассматриваемый субъект выступает как реципиент. А те, кто поддерживает его существование, – как доноры. Интересы доноров становятся отчасти интересами реципиентов. Реципиенты добиваются приобщения доноров к своим интересам. Интересы фирмы лежат в области хозяйствования. Интересы правительства – в сфере перераспределения денежных благ. Оно стремится согласовать интересы разных слоев населения: тех, кто «может», и тех, кому «надо», т.е. перераспределять часть дохода от обеспеченных людей к менее обеспеченным людям. Это означает претворять в жизнь идею справедливого распределения дохода, как это понимает основная масса населения. Достигается это путем взимания налогов и передачи их тем лицам, чьи доходы ниже прожиточного минимума.

Сфера любого интереса находится между возможным и желаемым. А точнее, между возможными и желаемыми потребностями.

3.2. Цели и средства

Каждый экономический агент стремится достичь своей цели с помощью определенных средств. Экономические цели (economic purposes) – цели, которые преследуют в своей деятельности экономические агенты: домохозяйства, фирмы, правительство.

Целью домохозяйства или отдельного человека является продолжение своего существования или выживание, т.е. максимальное удовлетворение своих потребностей. Средством достижения этой цели служит доход в виде заработной платы, дивидендов, ренты и процентов.

Целью фирмы является максимизация результатов при данных затратах или минимизация затрат при данном результате, т.е. получение максимума прибыли. Средства достижения этой цели лежат в области эффективного менеджмента и маркетинга.

Целью государства (правительства) является наивысший рост общественного благосостояния. Средством достижения этой цели является набор эффективных инструментов фискальной политики – политики правительственных расходов и налогообложения.

4. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО РЕШЕНИЯ

4.1. Потребности. Пирамида потребностей по Маслоу

Потребности (needs) – желание людей приобрести те или иные продукты в определенный период времени; внутренние мотивы, побуждающие людей к экономической деятельности. Интенсивность потребностей наряду с редкостью ресурсов определяет ценность экономических благ. Потребности подразделяются на следующие виды:

1) производственные потребности, удовлетворяющие потребности отдельного человека, группы людей или государства в ресурсах: рабочие здания и сооружения, станки, оборудование и т. д.;

2) личные, или индивидуальные, потребности, удовлетворяющие потребности человека в предметах потребления;

3) услуги:

а) материальные (ремонт автомобиля, зданий, дорог и других сооружений и т. д.),

б) духовные (чтение книги, просмотр фильма, посещение дискотеки и т. д.).

Потребности изменяются в результате появления новых товаров и услуг, или так называемых экономических благ.

Американский социолог российского происхождения Маслоу предложил классификацию потребностей, ставшую общепринятой в социальных науках (рис. 2).

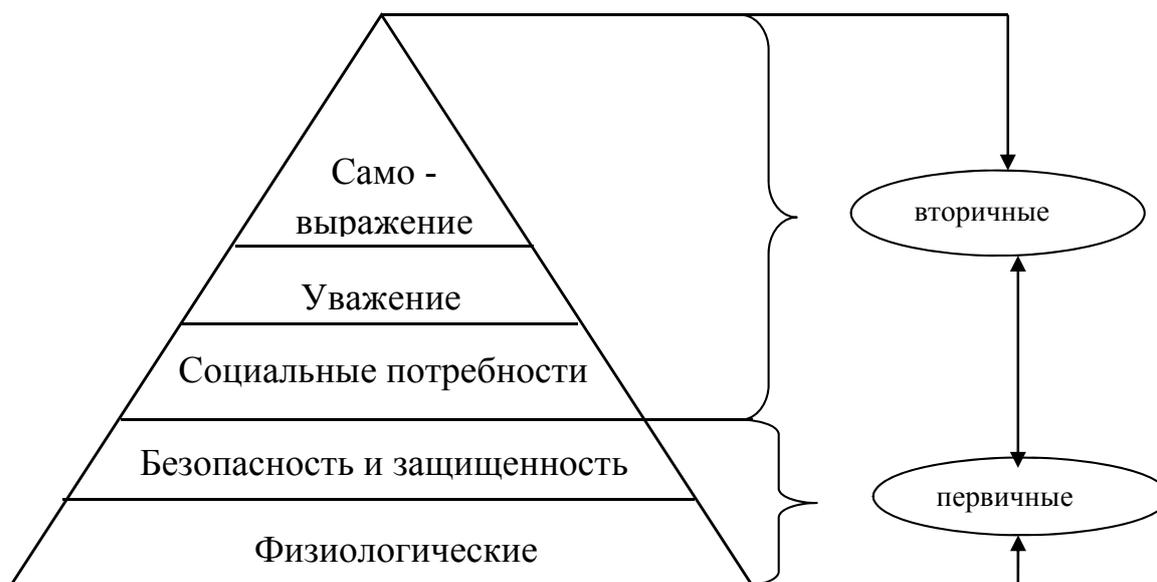


Рис. 2. Пирамида потребностей по Маслоу

Мы видим, что пирамида потребностей включает пять уровней: потребность в материальных благах, в безопасности, в отношениях с другими людьми, в признании со стороны окружающих, в самореализации. Только после сравнительно полного обеспечения потребностей одного уровня внимание лица, принимающего решение, переключается на потребности следующего уровня. Экономическая теория имеет дело в основном с первым и вторым уровнями потребностей.

Представители самых разных направлений экономической теории, в частности приверженцы марксистской теории, часто исходят из предположения, что: либо материальные потребности людей просто бесконечно велики, не насыщаемы, либо их объем всегда превышает имеющиеся ресурсы. Это является, по их мнению, во-первых, причиной сохранения ситуации выбора, вынужденного отказа от удовлетворения части потребностей и, во-вторых, стимулом развития производства, наращивания возможностей извлечения из природы ресурсов и преобразования их в блага для конечного потребления людьми. В этих взглядах отражается социальная философия так называемого общества массового потребления – западного общества периода широкого развития индустриальных технологий. Существуют и другие социально-философские системы, в большей мере учитывающие все элементы пирамиды Маслоу. Ими также можно оперировать в экономике в рамках парадигмы «ограниченность–выбор–отказ». Экономисты считают, что самыми фундаментальными для любых субъектов являются экзистентные изменения – появление и исчезновение. Только после своего появления субъекты приобретают возможность принимать решения.

4.2. Ресурсы

Ресурсы – это все то, что используется для производства благ в целях удовлетворения потребностей. Они подразделяются на разные виды в зависимости от уровня анализа:

- 1) на уровне общества в целом (макроэкономика);
- 2) на уровне экономических агентов.

На уровне экономических агентов ресурсы можно представить как два подвида: людские ресурсы – труд и предпринимательская способность;

2) материальные ресурсы – земля (природные блага) и капитал. Рассмотрим их более подробно.

Труд – целесообразная, осознанная деятельность людей, применяемая в производстве и реализации товаров и услуг. Экономически труд реализуется в рабочей силе – способности человека (физической и умственной) к труду. Для рыночной экономики необходима деятельность людей, направленная на эффективное управление фирмой – предпринимательская способность.

Земля – все естественные ресурсы, или «даровые» блага, которые приемлемы в воспроизводственном процессе. Это пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы и т.д.

Капитал – факторы производства, создаваемые трудом (компьютеры, машины, здания, транспортные средства, неподвижные сооружения и т.д.). Это так называемый реальный капитал.

Все экономические ресурсы ограничены. Поэтому экономическая теория дает обоснование экономическому выбору, или решению проблемы эффективного применения редких ресурсов в целях максимального удовлетворения безграничных потребностей общества. В этой связи ресурсы надо распределять эффективно. Эффективность – это максимум результата при минимуме затрат.

4.3. Экономический выбор. Проблема выбора

Экономический выбор (economic choice) – выбор наилучшего варианта среди альтернативных вариантов, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах, или максимизация полезности в результате использования ограниченных ресурсов. Проблема выбора – в эффективном использовании ресурсов. В обыденной жизни Вы постоянно решаете проблему выбора: как лучше и эффективнее использовать (потратить) те деньги, которыми располагаете? Иначе говоря, смотрите в кошелек и выбираете, что купить: кроссовки или жвачку – и в каком количестве. Точно так же экономика в целом решает вопрос: что производить и сколько производить? Если разделим все товары на две группы: средства производства (роботы) и предметы потребления (хлеб), то общество должно решить: сколько производить роботов и сколько хлеба?

Иначе говоря, Вы как индивидуум, фирма и общество в целом решают одну и ту же проблему – проблему выбора и эффективности. Зададимся вопросом: зачем и почему нужно решать эту проблему? Ответ: из-за редкости ресурсов. Причем проблему не просто выбора, но и более эффективного использования ресурсов. Таким образом, суть проблемы выбора в эффективном использовании ресурсов. Отсюда новое определение предмета изучения экономики.

4.4. Экономическая стратегия и экономическая политика

Экономика реализуется через экономическую стратегию и экономическую политику. *Экономическая стратегия* – это философия хозяйствования (хозяйства). Философия хозяйства трактует хозяйство как жизнь, а жизнь – как хозяйство. Сторонники философии хозяйства предлагают рассматривать экономику как частный случай хозяйства. Философия хозяйства вводит в обиход понятие экономической цивилизации и экономической революции.

Экономическая политика – это более приземленное понятие и представляет собой совокупность мер или решений, принимаемых правительством относительно того, какой должна быть экономика и каковы ее экономические цели. Экономическая политика во многом зависит от разработок экономической теории, как позитивной, так и нормативной.

Позитивная экономическая теория, изучает факты, или то, что есть, а нормативная – то, как «должно, следует быть». Правительство, основываясь на достижениях экономической теории, разрабатывает сценарий или экономическую стратегию: какой должна быть экономика. Экономическая политика – это достижение системы целей. К ним относятся: экономическая свобода, экономический рост, полная занятость, стабильный уровень цен, экономическая эффективность, справедливое распределение доходов, рациональный платежный баланс, социально-экономическая обеспеченность. Ядро экономической политики – это обеспечение роста благосостояния людей (общества). Выработка конкретных программ достижения крупных экономических целей представляется далеко не простым делом. На наш взгляд, экономика не должна быть концентрированным выражением политики. Ее развитие объективно обусловлено сложившимися материальными условиями. Экономика не может развиваться по указке того или иного политика или группы по-

литиков. Она «скована» действием законов, не зависящих от воли и сознания людей. Поэтому политики могут, познав экономические законы, лишь выработать осознанные пути наиболее эффективного механизма их реализации на том или ином этапе развития экономики.

5. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА

5.1. Экономические блага и их классификация

Блага – это продукты, удовлетворяющие человеческие потребности. Блага могут быть: 1) даровые – то, что дано природой (земля, леса, природные ресурсы, воздух, вода в реках, морях и т. д.); 2) экономические – то, что добыто или создано трудом человека (обработанная земля, посаженный лес, добытая нефть, машины, станки, оборудование, услуги и т. д.). Людям часто приходится идти на компромисс – отказываться от одних благ ради получения других. Блага называются экономическими потому, что обладание одним из них представляет собой результат отказа от обладания другим благом. Благом называют все то, что люди хотели бы присвоить, что представляет для них полезность – реальную или мнимую. Антиблагом называют все то, чего люди не хотели бы присваивать, что они считают вредным. Пример: выхлопные газы автомобиля.

Среди благ выделяют взаимозаменяемые, или субституты, и взаимодополняющие, или комплементарные. *Взаимозаменяемые блага* (substitute goods) – блага, которые можно заменить другими без ущерба для потребителя. Пример: чай и кофе; автомобиль и самолет. Для этих благ существует прямое соотношение между ценой на одно из них и спросом на другое, т. е. снижение (повышение) цены одного блага вызывает уменьшение (увеличение) спроса на другое благо. *Взаимодополняющие блага* (complementary goods) – такие блага, которые в процессе потребления дополняют друг друга. Пример: автомобиль и бензин. Для этих благ существует обратное соотношение между ценой на одно из них и спросом на другое, т. е. снижение (повышение) цены одного блага вызывает повышение (сокращение) спроса на другое дополняющее благо.

Блага можно классифицировать по объектам:

1) одно- и многоразового использования. К первым относятся блага кратковременного пользования (продукты питания), ко вторым – долговременного пользования: мобильные (автомобиль) и немобильные, или неподвижные, сооружения (недвижимость): дороги, мосты, здания и т. п.;

2) прямые (потребительские) и косвенные (производственные ресурсы, или факторы производства), которые, в свою очередь, делятся на реальные и финансовые;

3) реально существующие в настоящем и те, которыми можно будет пользоваться в будущем; смысл хозяйствования часто заключается в том, чтобы ресурсы, существующие в настоящем, применить для создания благ в будущем;

4) абсолютно хранимые (деньги, ценные бумаги), хранимые (большинство реальных, физических благ: станки, машины, оборудование), малохранимые (некоторые продукты питания: рыба, молоко, мясо) и нехранимые блага (услуги).

В зависимости от принадлежности, или собственности, блага подразделяются на два чистых типа: частные и общественные. Частное благо – благо, доступное одному субъекту, использование которого исключает возможность потребления его другими субъектами. Пример: любая вещь, принадлежащая конкретному лицу или фирме. Общественное благо – благо, доступ к которому не ограничивается, а его потребление возможно одновременно многими субъектами. Типичные примеры: информация, дороги, мосты, образование и т.д.

В зависимости от характера использования блага подразделяются на два смешанных типа: общие ресурсы и естественные монополии. Благо как общие ресурсы доступно всем, но потребляется только одним. Примеры: грибы в лесу, рыба в реке. Благо как естественная монополия, наоборот, доступно одному, а потребляется всеми. Пример: электроэнергия.

С позиции производства экономические блага можно разделить на конечные и промежуточные. Конечные блага – экономические блага, приобретаемые для окончательного потребления. Промежуточные блага (intermediate goods) – блага, которые используются в производстве. Пример: сталь как промежуточный продукт для машиностроения.

На практике экономисты конечные блага обозначают символом Y , что означает валовой внутренний продукт (ВВП):

$$Y = C + In + G + Xn, \quad (1)$$

где C – личные потребительские расходы;

In – частные внутренние инвестиции, добавляемые в реальный капитал;

G – государственные расходы на приобретаемые блага;

Xn – чистый экспорт, или разница между суммами экспортируемых и импортируемых благ.

Промежуточные блага при расчете валового внутреннего продукта (ВВП) не учитываются.

5.2. Фактор времени и дисконтирование

В заботе о будущем люди сталкиваются с проблемой соизмерения благ во времени. Для ее решения применяется процедура приведения ценности разновременных благ к настоящему (текущему) времени по формуле:

$$PVx = Vx_0 = \alpha_t Vx_t, \quad (2)$$

где PVx и Vx_0 – текущая ценность (present value) единицы блага x , существование которого ожидается в периоде t ,

Vx_t – ценность единицы блага x в период его реального существования,

α_t – коэффициент приведения во времени (дисконтирования).

В простейшем случае коэффициент дисконтирования определяется по формуле:

$$a_t = \left(\frac{1}{1+r} \right)^t, \quad (3)$$

где r – норма дисконтирования, применяемая в финансовых расчетах, или, в более общем случае, коэффициент изменчивости блага в единицу времени, который в принципе может принимать значения от минус единицы до бесконечности: $-1 < r < +\infty$.

Если коэффициент изменчивости меньше нуля, то это означает ограниченную сохранность блага, его «усушку», «утруску» и другие процессы, ведущие к сокращению его величины. Например, если $r = -0,5$, то единица блага для каждого следующего периода при прочих неизменных условиях должна удваиваться, т.е. быть равной двум единицам в настоящем для первого периода, четырем единицам в настоящем для второго периода и т.д.

Именно столько надо иметь сейчас, чтобы до будущего сохранилось столько, сколько «надо» или «хочется».

Если коэффициент изменчивости блага равен нулю, то такое благо можно назвать абсолютно хранимым. Примерами таких благ являются золото и обычные бумажные деньги. Если не проводится денежная реформа, то покупательная сила денежных знаков, выпущенных в обращение в разное время, абсолютно одинакова при совершении любой сделки.

Если коэффициент изменчивости больше нуля, то такое благо является как бы самовозрастающим. Среди реальных благ к ним можно отнести семена, используемые в качестве посевного материала, скот, рыбу в прудах и многое другое. Среди финансовых благ к ним относятся депозитные вклады, особенно срочные облигации.

Особняком стоят хранимые блага, для которых коэффициент изменчивости является переменной величиной. Например, к ним относятся акции, ценность которых зависит от ожидаемых дивидендов и многих других факторов, не всегда поддающихся точному определению.

В современном хозяйстве люди редко соизмеряют во времени отдельные блага с разными коэффициентами изменчивости. Любое, даже очень мало хранимое, благо, как правило, имеет меновую ценность, его можно продать, а полученные деньги вложить в ценные бумаги, приносящие процент. Поэтому на практике для соизмерения разновременных благ в рамках периода времени используется формула, в которой коэффициент изменчивости (норма дисконтирования) представляет собой ставку процента по надежным, безрисковым ценным бумагам:

$$PV = \sum_{t=0}^T a_t V_t = \sum_{t=0}^T \left(\frac{1}{1+r} \right)^t V_t, \quad (4)$$

Эту формулу мы рекомендуем запомнить, так как она используется хозяйствующими субъектами.

6. КРУГООБОРОТ БЛАГ И ДОХОДОВ. МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРУГООБОРОТА

6.1. Простейшая модель экономического кругооборота

Экономический кругооборот (circular flow) – круговое движение реальных экономических благ, сопровождающееся встречным потоком денежных доходов и расходов.

Кругооборот благ и доходов можно представить в трех видах: 1) простейшая модель экономического кругооборота, или модель кругооборота в частном секторе закрытой экономики – экономики без международного сектора; 2) модель кругооборота с учетом роли государства; 3) модель кругооборота в открытой экономике. Рассмотрим их по порядку.

В частном секторе закрытой (без международного сектора) экономики взаимодействуют два агента: домохозяйства и фирмы (см. рис. 3).

На рис. 2 показаны взаимоотношения агентов. Фактически здесь отражены два циркулирующих потока: один из них «физический», другой «денежный». Физический поток направлен по часовой стрелке и отражает перемещение реальных ресурсов, товаров и услуг. Денежный поток направлен против часовой стрелки и отражает перемещение денег.



Рис. 3. Простейшая модель экономического кругооборота

Обратившись к циркуляции денег, отметим, что направление денежного потока противоположно направлению физического потока. Поскольку домашние хозяйства владеют факторами производства и «предоставляют» их фирмам, они получают взамен дохо-

ды (в форме заработной платы или дивидендов). Эти доходы позволяют домашним хозяйствам удовлетворить свои потребности в товарах и услугах, производимых фирмами. Плата за товары и услуги – это затраты для домашних хозяйств и доходы для фирм.

Модель описывает полностью изолированную систему: все в ней уравновешено; на любом участке контура поток в одну сторону точно уравновешен встречным потоком. О такой системе можно сказать, что она находится в равновесии.

Теперь мы можем сделать нашу модель еще более реалистичной, включив в нее государственный сектор.

6.2. Модель кругооборота с учетом роли государства

Начиная с 40-х годов XX в. государство начинает вмешиваться, или интегрироваться, в частную экономику. На сегодняшний день государство выступает как экономический агент, получающий доход в виде налогов и расходуя его на закупки товаров и услуг у фирм. Обобщенная таким образом диаграмма кругооборота представлена на рис. 4.



Рис. 4. Модель кругооборота с учетом роли государства

Домашние хозяйства и фирмы платят в пользу государства налоги, получая от него, в свою очередь, субсидии и трансфертные платежи (в сложившихся рыночных экономиках это касается главным образом домохозяйств): пособия по безработице, бедным, инвалидам, ветеранам войны и т. д., а остальное расходует на покупку

товаров и услуг. При этом надо учесть, что домохозяйства часть доходов расходуют на потребление, а часть – на сбережения. Фирмы же часть дохода направляют на инвестиции в целях расширения производства.

В конечном итоге государство как бы интегрируется в кругооборот и становится органической частью экономической деятельности. В этом и есть суть современной смешанной экономики. Кроме того, правительство осуществляет на рынках крупные закупки.

6.3. Модель кругооборота в открытой экономике

Для того чтобы еще более приблизить модель к реальности, необходимо учесть связи национальной экономики с мировой экономикой. Попытаемся интегрировать международный (интернациональный) сектор в нашу модель. Для упрощения диаграммы на ней показаны только денежные потоки (рис. 5).

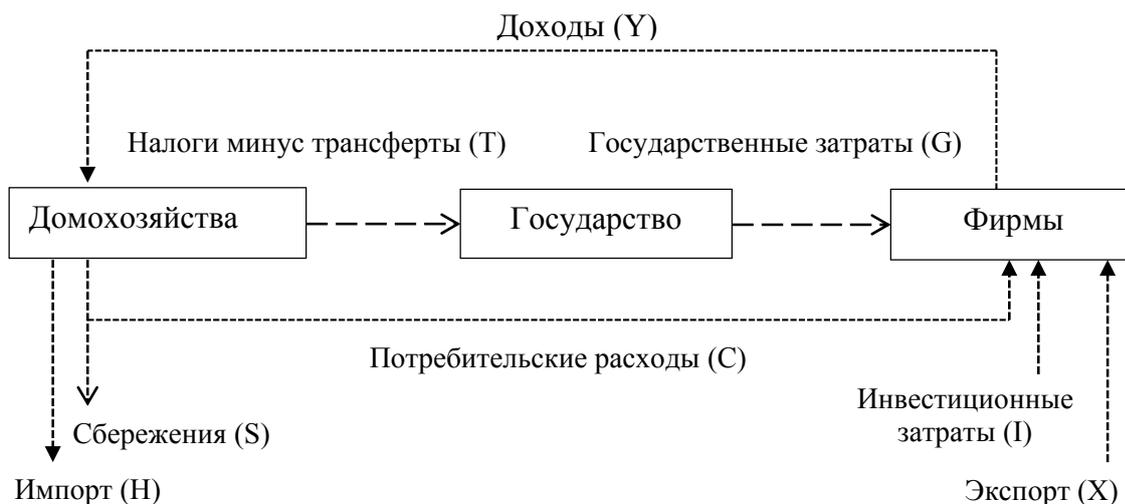


Рис. 5. Модель кругооборота доходов в открытой экономике

На рис. 4 показано, что доходы фирм увеличились на величину экспорта (X), а потребительские затраты домашних хозяйств – на величину импорта (H). Разность (X – H) называется чистым экспортом. Он может быть как положительным, так и отрицательным (дефицитным). В рамках данной модели кругооборота доходов затраты должны быть сбалансированы с доходами за любой период времени и, следовательно, все утечки, такие как сбережения, нало-

ги и импорт, должны быть равны инъекциям, таким как инвестиции, государственные затраты и экспорт.

Отсюда: сбережения + налоги + импорт = инвестиции + государственные затраты + экспорт.

Рис. 4 помогает нам понять общую природу распределения национального дохода, поскольку теперь мы учли (пусть и весьма абстрактно) все основные его элементы: $Y = C + I + G + X_n$. Совокупные затраты состоят из потребительских затрат, инвестиционных затрат, затрат государства на закупки товаров и чистого экспорта.

Анализируя модели кругооборота благ, целесообразно подчеркнуть следующий момент: поставщиком капитала как производственного ресурса в обществе выступают именно домашние хозяйства, а не сами фирмы, что особенно хорошо видно на рис. 3. Это же отражает и международная практика. Она показывает, что конечным собственником функционирующего реального капитала в обществах европейского типа, включая США, являются не столько фирмы, в которых он используется, сколько домохозяйства или обслуживающие их организации: пенсионные фонды, страховые компании и др. В других развитых странах, например в Японии, институциональная структура экономики другая, и модель кругооборота, представленная на рис. 3 и рис. 4, далеко не в полной мере соответствует ей.

В ней очень велика роль фирм (корпораций), что отражает особенности традиционной японской экономической культуры.

7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

7.1. Издержки (затраты) производства

Издержки (затраты) производства – это расходы фирм, связанные с производством и реализацией продукта в определенный период времени (месяц, квартал, год). Издержки – расчетная величина.

Издержки рассматриваются как вмененные, или альтернативные.

Альтернативные издержки – это такие выплаты, которые хозяйствующий субъект обязан сделать, или те доходы, которые он обязан обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Они включают в себя все платежи, причитающиеся собственникам ресурсов и достаточные для того, чтобы гарантировать стабильные поставки этих ресурсов для определенного производственного процесса.

Альтернативные издержки возникают потому, что существуют ограниченность ресурсов и выбор их использования данным предпринимателем. Их величина определяется такими факторами, как:

а) денежные доходы, которыми жертвует владелец ресурсов, используя их для собственного производства благ, а не продавая их другим потребителям; в этом случае они равны доходу, который могли бы принести данные ресурсы при наиболее выгодном альтернативном их применении;

б) расходы на покупку и использование необходимых ресурсов;

в) доходы, которые предприниматель должен обеспечить поставщику ресурсов, чтобы не допустить их альтернативного использования. В этом случае они равны количеству других благ, которые нельзя произвести, когда эти ресурсы применяются в выпуске конкретного продукта.

Альтернативные издержки могут быть внешними и внутренними.

Внешние издержки – расходы, которые фирма несет «из своего кармана», на приобретение людских и материальных факторов производства, или «наемных» ресурсов. Внешние издержки рассматриваются как явные издержки, т. е. как расходы фирмы на приобретение у внешнего поставщика необходимых ресурсов. Иначе говоря, они выплачиваются в пользу поставщиков, самостоятельных по отношению к данному предприятию. Внутренние издержки трактуются как компенсация за самостоятельное использование предприятием собственных ресурсов.

Внутренние издержки – издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс, т.е. денежные платежи фирмы за определенные ресурсы, принадлежащие ей самой. Внутренние издержки рассматриваются как скрытые издержки (*implicit costs*), т. е.

как расходы фирмы за использование собственного ресурса. Одним из элементов внутренних издержек является нормальная прибыль предпринимателя как вознаграждение за выполняемые им трудовые функции.

Таким образом, альтернативные издержки – это:

- а) сумма внешних и внутренних издержек, или сумма явных и скрытых (неявных) издержек;
- б) вмененные издержки;
- в) экономические издержки;
- г) издержки упущенных возможностей.

Наряду с категорией экономических издержек имеет место категория бухгалтерских издержек. Бухгалтерские издержки равны внешним издержкам.

7.2. Экономические ограничения: граница производственных возможностей

Производственные возможности (production, capacity) – возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов на данном уровне развития технологии. Из-за редкости ресурсов в каждый данный момент общество может производить лишь вполне определенное количество того или иного товара или услуги и не более (табл. 2). Если разделить все товары на две группы: производственные товары (ракеты) и предметы потребления (зерно), то общество должно решить, сколько производить ракет и сколько зерна.

Таблица 2. – Производственные возможности экономики

Возможности	Зерно, млн.т.	Ракеты, шт.
A	5,0	0
B	4,8	1
C	4,5	2
D	3,9	3
E	3,0	4
F	1,8	5
G	0	6

Из данных таблицы, приведенной на рис. 10, видно, что при нулевом производстве ракет экономика может производить 5 млн. т зерна. И, наоборот: при нулевом производстве зерна экономика может производить 6 шт. ракет. Но если экономика будет произво-

дить 3 шт. ракет, то производство зерна составит 3,9 млн. т. Вывод: в любой момент времени экономика полной занятости и полного объема производства должна жертвовать частью одного продукта, чтобы получить больше другого продукта. Редкость ресурсов не позволяет экономике одновременно увеличивать производство всех экономических благ. Чтобы лучше понять таблицу производственных возможностей, рассмотрим приведенные в ней данные в их графическом изображении (рис. 6).

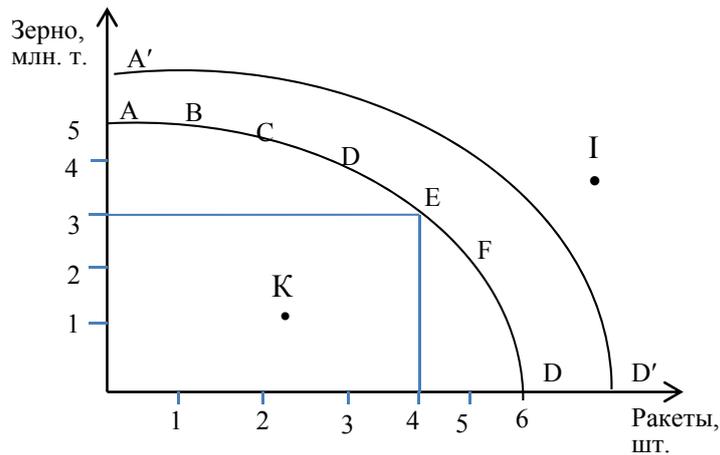


Рис. 6. Кривая производственных возможностей

Мы видим, что каждая точка на кривой производственных возможностей соответствует какому-то максимальному объему производства двух продуктов. Ограниченность ресурсов не допускает какого-либо сочетания производства в точках *K* или *I*, расположенных вне кривой производственных возможностей. Точка *K* показывает, что экономика работает не на полную мощность, что означает неполное использование ресурсов. Точка *I*, расположенная за пределами кривой (границы) производственных возможностей, показывает, что такое производство недопустимо – нет ресурсов.

Таким образом, чтобы что-то произвести, необходимо от чего-то отказаться, т. е. пожертвовать производством одних товаров ради других. На экономическом языке это означает, что те издержки, или расходы на производство продукта, от которых мы отказываемся, есть цена отказа, или вмененные издержки. Таким образом, экономика сталкивается с необходимостью выбора между альтернативами. В любой данный момент экономика вынуждена жертво-

вать выпуском одних видов товаров и услуг, чтобы добиться увеличения производства других.

Общество не может преследовать две взаимоисключающие цели. Образно говоря, «за двумя зайцами погонишься – ни одного не поймаешь». Таким образом, экономика работает эффективно, когда она находится на границе производственных возможностей, а не внутри или за ее пределами.

А что такое эффективность? Эффективность имеет много определений. Но в данном случае можно сказать, что эффективная экономика – это та экономика, при которой максимально удовлетворяются потребности и желания людей при минимуме затрат. Но есть понятие производственной эффективности – это когда экономика не может производить один товар, не сокращая выпуск другого товара или услуги. Например, увеличение военного производства вызывает сокращение гражданского производства.

И это неизбежно, так как экономика полной занятости находится на границе производственных возможностей. Замещение одного продукта другим – проявление экономического закона возрастающих вмененных издержек.

8. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ

8.1. Внешние эффекты: отрицательный и положительный

Внешние эффекты, экстерналии (externalities) – это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах. Они называются «внешними», так как касаются не только участвующих в данной операции экономических агентов, но и третьих лиц. Возникают они в результате как производства, так и потребления товаров и услуг. Внешние эффекты делятся на – отрицательные и положительные. Отрицательные эффекты связаны с издержками, положительные – с выгодами для третьих лиц. Таким образом, внешние эффекты показывают разность между социальными издержками (выгодами) и частными издержками (выгодами).

Отрицательный внешний эффект (negative externality) возникает в случае, если деятельность одного экономического агента вызывает издержки других. Например: целлюлозно-бумажный комбинат осуществляет сброс недостаточно хорошо очищенной воды в

реку. Допустим, что сброс сточной воды пропорционален объему производства. Это означает, что по мере роста производства растет и объем загрязнения окружающей среды. Поскольку целлюлозно-бумажный комбинат не осуществляет полной очистки воды, его предельные частные издержки оказываются ниже предельных общественных издержек, так как не включают расходы на создание дополнительной системы очистных сооружений. Это приводит к тому, что количество выпускаемой продукции превышает эффективный объем выпуска.

Между тем предельные социальные издержки равны сумме предельных частных издержек и предельных внешних издержек. Следовательно, если бы удалось превратить внешние издержки во внутренние, то эффективный объем выпуска сократился бы при росте цены.

Таким образом, при наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем по сравнению с эффективным объеме, т. е. имеет место перепроизводство товаров и услуг с отрицательным внешним эффектом.

Положительный внешний эффект (positive externality) возникает в случае, если деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим.

Развитие образования дает прекрасный пример достижения положительного внешнего эффекта. В обществе каждый его член выигрывает от того, что сограждане получают хорошее образование. Однако каждый из нас, принимая решение о получении образования, вряд ли задумывается о тех выгодах, которые получает общество в целом. Принимая решение, рациональный потребитель соотносит затраты, связанные с получением хорошего образования, и те выгоды, которые могут быть в результате этого получены.

8.2. Краткосрочный и долгосрочный периоды

Краткосрочный (или короткий) (SR – short-run) *период* – это отрезок времени, в течение которого одни факторы производства являются постоянными, а другие – переменными. К постоянным факторам производства относятся такие ресурсы, как общие размеры зданий и сооружений, количество используемых машин и оборудования и т.д., а также количество фирм, функционирующих в отрасли. Предполагается, что возможности свободного доступа но-

вых фирм в отрасль в краткосрочном периоде весьма ограничены. В краткосрочный период фирма имеет возможность варьировать только степень загрузки производственных мощностей (путем изменения протяженности рабочего времени, количества использованного сырья и т.д.).

Долгосрочный (длительный) (LR – long-run) *период* – это отрезок времени, в течение которого все факторы являются переменными.

В долгосрочном периоде фирма имеет возможность изменить общие размеры зданий и сооружений, количество используемых машин и оборудования и т. д., а отрасль – число функционирующих в ней фирм. Долгосрочный период – это период, в течение которого преодолеваются барьеры для входа в отрасль и выхода из нее. В отличие от кратчайшего периода, в котором все факторы производства постоянны, и краткосрочного, где часть факторов является постоянной, а часть – переменной, в долгосрочном периоде фирма может изменять все параметры производства. Разграничение двух периодов имеет большое значение для анализа издержек и особенностей поведения фирмы в условиях совершенной конкуренции, чистой монополии, олигополии, монополистической конкуренции и других типов рыночных структур.

8.3. Эластичность и ее показатели

Эластичность – это специфическое преобразование исходной функции одной переменной или сведенной к ней функции многих переменных, облегчающее содержательный анализ соответствующих экономических зависимостей. В общем виде оно изображается следующей формулой:

$$E_{y/x} = \frac{dy}{dx} \frac{x}{y}, \quad (5)$$

где $E_{y/x}$ – функция эластичности: первый сомножитель – величина производной от функции $y = f(x)$ (тангенс угла наклона касательной), а второй сомножитель – соотношение значений аргумента и функции в точке, для которой рассчитывается показатель эластичности (котангенс угла наклона секущей – луча, соединяющего эту точку с началом координат). При этом знак показателя эластичности совпадает со знаком производной, поскольку экономические

переменные, такие как цена и количество блага, не могут принимать отрицательные значения.

Преобразовав формулу 5, получаем:

$$E_{y/x} = \frac{dy}{dx} / \frac{y}{x}$$

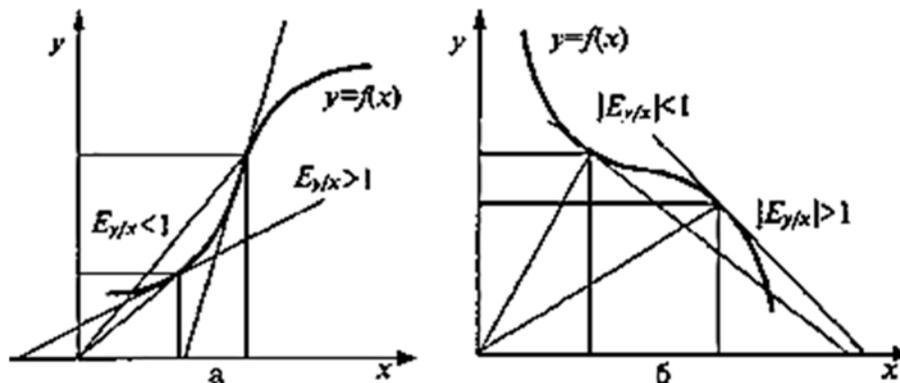


Рис. 7. «Угловая» трактовка эластичности

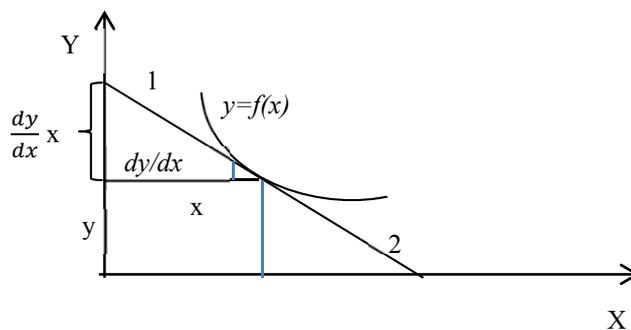


Рис. 8. «Пропорциональная» трактовка эластичности

Среди функций с отрицательной эластичностью экономистами особенно широко применяется линейная функция (верхнюю часть рис. 9).

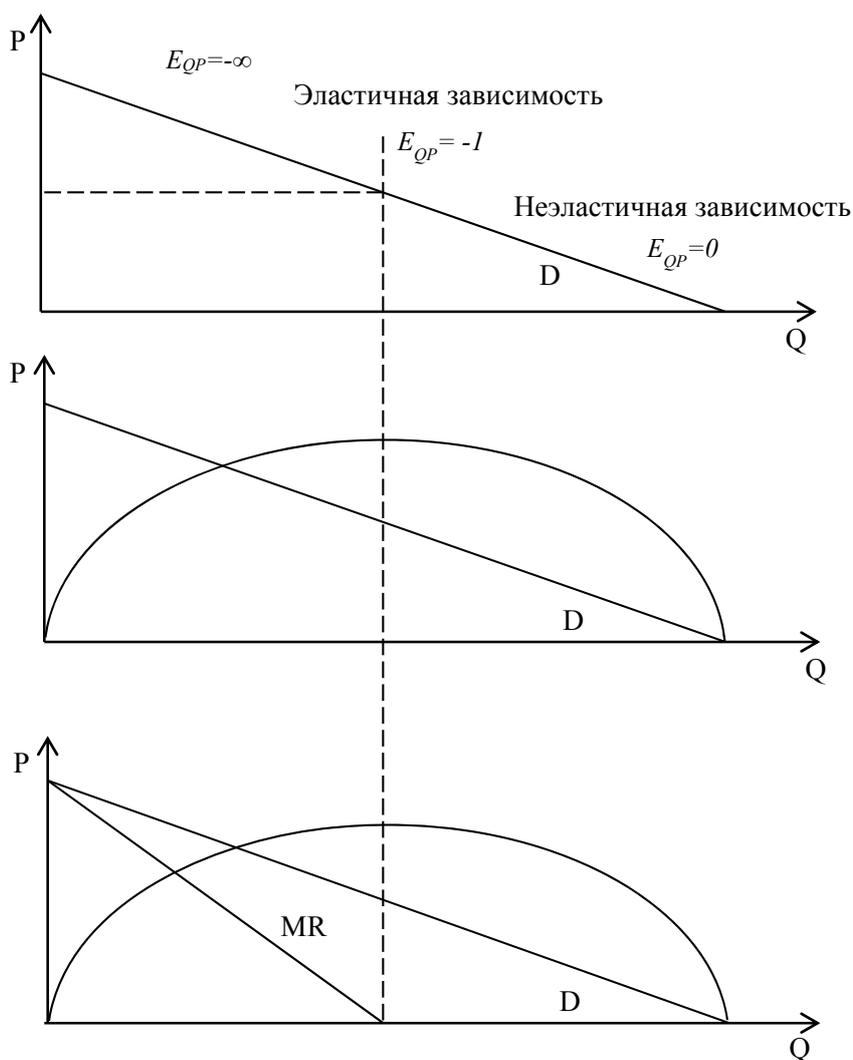


Рис. 9. Эластичность на разных участках отрезка прямой

Для нее показатель эластичности зависит только от положения точки на прямой, поскольку величина производной постоянна. При этом его значение равно -1 точно на середине отрезка между осями координат, а в целом меняется от 0 до $-\infty$.

При восприятии формулы показателя эластичности неспециалисты обращают внимание, прежде всего на первый множитель и часто делают вывод о том, что, чем он больше, тем круче кривая, тем выше эластичность. На самом деле второй множитель так же важен, и приведенный здесь график линейной функции с постоянной величиной производной это подтверждает. В точке пересечения кривых соотношение показателей эластичности зависит только от модулей величин производных, поскольку второй множитель у разных функций здесь одинаковый.

В средней части рис. 9 приведен график объемов денежных поступлений от сделок или выручки TR (от английского термина французского происхождения Total Revenue) при всех возможных значениях аргумента (цены), который представляет собой параболу с опускающимися ветвями и вершиной точно посередине функции, связывающей цены и объемы; в нижней его части – расположена «кривая» предельной выручки или предельного расхода, смотря с чьей точки зрения – продавцов или покупателей, обозначаемая MR (от англ. Marginal Revenue). Она начинается в той же точке, где основная «кривая» пересекает ось цены и блага, и доходит до оси количества блага точно посередине. Именно в этой точке общий объем финансового потока максимален.

Как уже отмечалось, функциональная зависимость, по определению, считается эластичной, если модуль показателя эластичности больше единицы, и неэластичной, если модуль показателя эластичности меньше единицы. Если этот показатель равен нулю, то зависимость считается совершенно неэластичной, а если он равен бесконечности, то зависимость считается совершенно эластичной. Графики этих крайних случаев для связи цены и количеств блага приведены на рис. 10.



Рис. 10. Графики совершенно неэластичной и совершенно эластичной зависимости (на примере зависимости количества от цены)

В прикладных работах часто применяется понятие дуговой эластичности. Этот показатель рассчитывается по формуле, аналогичной основному показателю эластичности, но не в точке, а между довольно отдаленными точками на кривой. Возникает проблема: к какой из двух точек «привязывать» расчет? Для ее решения берутся средние арифметические значения аргумента и функции. Причем, поскольку операция усреднения производится и в числителе, и в знаменателе, коэффициент 2 сокращается и для определения пока-

зателя дуговой эластичности берется просто соотношение разностей и сумм значений аргумента и функции:

$$E_{dyg} = \left(\frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \right) / \left(\frac{Q_2 + Q_1}{P_2 + P_1} \right), \quad (6)$$

9. ЗАКОН СПРОСА

9.1. Спрос. Кривая спроса

Спрос – желание потребителей приобрести определенные товары и услуги за определенную цену. *Индивидуальный спрос* – спрос на определенные товары и услуги. Пример: спрос на автомобили. *Рыночный спрос* – спрос на все произведенные товары и услуги. Это совокупный спрос.

Закон спроса гласит: при прочих равных условиях величина спроса будет больше при низких ценах и меньше при высоких. Между ценой и величиной спроса существует отрицательная, или обратная связь. Ее можно изобразить в виде графика, показывающего величину спроса на горизонтальной, а цену – на вертикальной оси (рис. 11). Нисходящее направление кривой спроса означает: люди покупают большее количество продукта при низкой цене, чем при высокой.

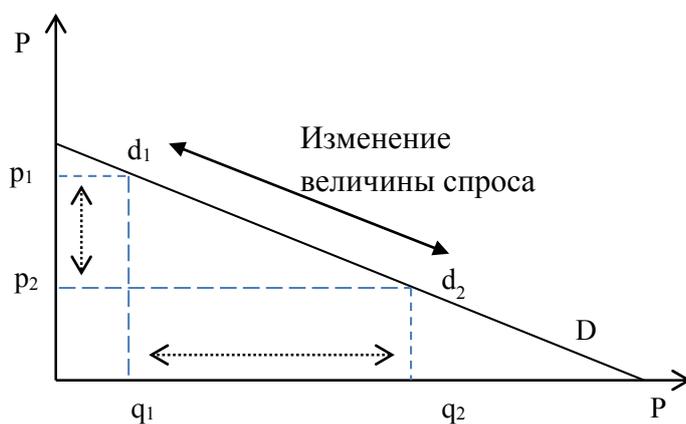


Рис. 11. отрицательная зависимость между изменениями цены и величины спроса.

В общем виде она вычисляется по формуле:

$$Q^d = f(P^d), \quad (7)$$

где Q^d – величина спроса,

P^d – цена блага.

Кривая спроса – кривая, показывающая, какое количество частного экономического блага при прочих неизменных условиях готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный период времени (см. рис. 11).

Кривая спроса, обозначаемая символом D (demand), делит первый квадрант на две области. Точки ниже ее характеризуют такие соотношения цены и количества, при которых косвенная конкуренция потребителей будет давить на рыночную ситуацию. Если на рынке неизменно количество блага, то совершенная конкуренция покупателей будет вести к росту цены до тех пор, пока не останутся только те, кто готов купить по цене, находящейся на кривой спроса. Если почему-либо цена не изменяется, хотя бы недолго, то конкуренция покупателей будет вести к усиленным поискам ими товара по этой цене. Граница такой активности – всё та же кривая спроса. Таким образом, кривая спроса – это граница, разделяющая зону конкуренции потребителей и те сочетания цены и количества блага, которые никогда не могут реализоваться на практике. Можно сказать, что кривая спроса представляет собой геометрическое место точек, соответствующих максимальным значениям цены, которую множество покупателей готовы заплатить за каждое количество благ на протяжении стандартного периода времени.

Кривая спроса отражает косвенную конкуренцию между собой различных покупателей. Однако за ней стоит конкуренция различных целей и средств у каждого покупателя. Если цена на благо выросла, то каждый покупатель должен решать вопрос, стоит ли ему покупать прежнее количество блага по новой цене. Рациональный агент, скорее всего, предпочтет несколько уменьшить покупки того блага, цена на которое выросла.

Иначе говоря, кривая спроса отдельно взятого индивида (кривая индивидуального спроса) имеет тот же знак наклона (отрицательный), что и общая кривая спроса. Можно даже сказать, что рыночный спрос представляет собой сумму спроса индивидов.

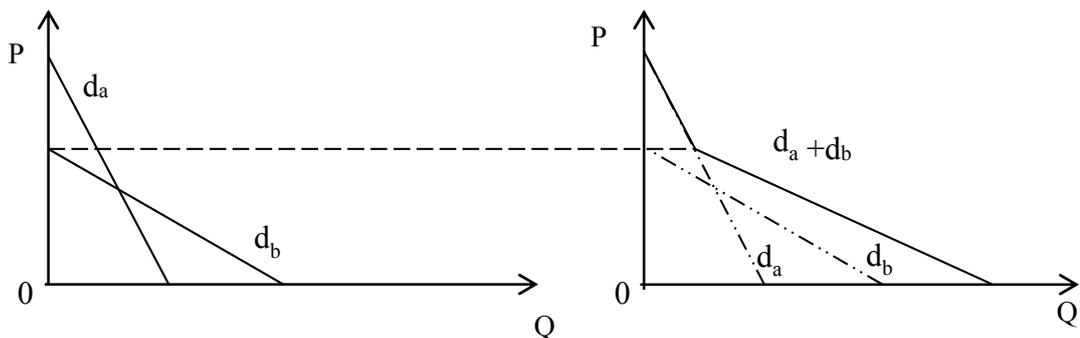


Рис. 12. Горизонтальное суммирование индивидуального спроса на частные блага

На рис. 12 представлено суммирование спроса двух индивидов. Это суммирование называют горизонтальным, поскольку одному значению цены, которую экономисты отображают на вертикальной оси координат, соответствует множество значений индивидуального спроса на частное благо, отображаемого на горизонтальной оси. Для сравнения отметим, что спрос на чисто общественное благо суммируется «по вертикали». Его анализом мы в этом учебном пособии заниматься не будем.

Характерный излом суммарного спроса позволяет предположить, что, поскольку кривая рыночного спроса в общем виде выпуклая, то имеется положительное условие второго порядка. Однако для теоретических выкладок, которые будут представлены в пособии, это свойство кривой совокупного спроса не потребуется, и кривая спроса, как правило, будет изображаться прямой линией.

9.2. Факторы (детерминанты) спроса

Детерминанты спроса – это причины изменения величины спроса.

Цена служит самой важной детерминантой, или главным фактором изменения величины спроса, т.е. количества любого покупаемого продукта.

На величину покупок влияют и другие факторы. Их называют неценовыми детерминантами, или факторами изменения спроса. Это: 1) потребительские вкусы; 2) число покупателей; 3) доходы потребителей; 4) цены на сопряженные товары, 5) ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов.

1. *Потребительские вкусы.* Появление нового продукта нередко приводит к изменению спроса на другие товары. Например, появление компакт-дисков привело к сокращению спроса на пластинки.

2. *Число покупателей.* Увеличение на рынке числа покупателей вызывает повышение спроса, а их уменьшение – сокращение спроса.

3. *Доходы потребителей.* При росте доходов потребители, как правило, покупают больше товаров (бифштексов, стереоустановок, виски). И наоборот, при снижении доходов спрос на такие товары падает. Товары, спрос на которые изменяется в прямой связи с изменением денежного дохода, называются нормальными товарами.

4. *Сопряженные товары.* Когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь. Именно так обстоит дело с сахаром и его заменителем, чаем и кофе и т.д.

Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь. Например, спрос на бензин и моторное масло сопряжен – это дополняющие друг друга товары. То же относится к видеомэгафнонам и кассетам, фотоаппаратам и фотоплёнке и т. д. Многие пары товаров вовсе не являются взаимосвязанными. Это независимые, или самостоятельные, товары.

5. *Ожидания потребителей* относительно будущих цен и доходов. Потребительские ожидания относительно таких факторов, как будущие цены на товары, наличие товаров и будущий доход, способны изменить спрос. Ожидания потребителей относительно возможности повышения цен в будущем могут побудить их покупать теперь же, чтобы «упредить» угрожающее повышение цен, и, наоборот, ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары. Следует различать изменение в спросе под влиянием неценовых факторов и изменение величины спроса под влиянием цены.

Изменение в спросе означает, что кривая спроса изменяет свое положение либо вправо (увеличение спроса), либо влево (сокращение спроса). Причиной изменения спроса является изменение одной или более детерминант спроса. В противоположность этому изменение величины спроса означает передвижение с одной точки на

другую точку на постоянной кривой спроса, т. е. переход от одной комбинации «цена – количество продукта» к другой комбинации.

Причиной изменения величины спроса является изменение цены данного продукта.

9.3. Функция спроса

Функция спроса – функция, отражающая зависимость спроса на благо от влияющих на него различных факторов. Важнейшим из них является цена на единицу блага в данный период. Мы уже выяснили, что, чем ниже цена, тем выше спрос, и наоборот. Изменение цен означает движение по кривой спроса (рис. 11).

На спрос влияют не только цены, но и иные факторы, называемые неценовыми (хотя среди них встречаются и цены): 1) увеличение (или сокращение) доходов потребителя; 2) изменение вкусов и предпочтений; 3) ценовые и дефицитные ожидания; 4) колебание расходов на рекламу; 5) изменение цен благ-заменителей и дополняющих благ; 6) рост (или уменьшение) количества покупателей и др.

Спрос – функция всех этих факторов, среди которых цена является непосредственно аргументом функции, когда графическую проекцию функции мы даем в осях «цена – количество». В этом случае остальные величины входят в состав ее параметров:

$$Q^D = f(P^D, I, P_{sup}, P_{com}, N \dots), \quad (8)$$

где Q^D – спрос,

P^D – цена,

I – средний доход покупателя,

P_{sup} – цена на товары-заменители,

P_{com} – цена на дополняющие товары,

N – количество покупателей,

... – прочие факторы.

Изменения параметров способствуют сдвигам кривой спроса. Например, увеличение денежных доходов потребителей (при отсутствии инфляции) может приводить к повышению спроса. При этом спрос может возрасти быстрее или медленнее роста дохода в зависимости от качества товара, его места в бюджете потребителя и ряда других свойств, которые будут выяснены позже. Такая ситуация типична для большинства товаров, которые называются нормальными благами в отличие от так называемых менее ценимых

благ, спрос на которые снижается по мере роста дохода. Рост доходов переключает спрос потребителей на товары нормального и повышенного качества, точнее, на предметы роскоши; спрос же на менее ценимые блага снижается. Товар называется благом повышенного качества (или предметом роскоши), если спрос на него при повышении дохода растет быстрее, чем доход.

Снижение цены на товар, который является заменителем данного товара, повышает спрос на него. Например, снижение цен на нефть может переключить на нее часть спроса на газ, вследствие чего цена газа также начнет снижаться. Это позволяет сделать вывод о том, что если два товара взаимозаменяемы, то между ценой на один из них и спросом на другой существует положительная связь.

Наоборот, повышение цены на благо, дополняющее данное благо, сокращает спрос на данное благо. Например, рост цен на бензин приведет к уменьшению продаж автомобилей с его высоким удельным потреблением. Таким образом, если два товара взаимодополняющие (комплементарны), то между ценой на один из них и спросом на другой существует отрицательная связь.

Важным фактором, влияющим на общий спрос, является число покупателей. В реальной рыночной экономике, когда речь идет о числе покупателей, чрезвычайно важно учитывать их половозрастную структуру, средние размеры семей, долю лиц пенсионного возраста и т.д.

На изменение спроса влияют и вкусы потребителей, однако их влияние порой довольно трудно определить однозначно. Кроме того, один и тот же фактор может оказывать разное (нередко прямо противоположное) влияние на различные группы населения.

Таким образом, *движение вдоль кривой спроса отражает изменение величины спроса: чем выше цена, тем ниже (при прочих равных условиях) величина спроса, и наоборот: чем ниже цена, тем выше величина спроса (см. рис. 10). Сдвиг кривой спроса отражает изменение спроса: оно происходит под влиянием факторов, определяющих функцию спроса.*

9.4. Эластичность спроса. Перекрестная эластичность

Эластичность спроса по цене показывает относительное изменение объема спроса под влиянием относительного изменения цены по следующей формуле:

$$E_p^D = \frac{dQ^D}{dP^D} \times \frac{P^D}{Q^D}, \quad (9)$$

Если присмотреться к формуле эластичности спроса по цене, то можно заметить, что числитель представляет собой предельное изменение общей выручки за счет изменения количества реализуемого блага, а знаменатель – предельное изменение выручки за счет изменения его цены. Если спрос по цене эластичный, это значит, что, например, снижение цены в конечном счете ведет к росту совокупной выручки за счет того, что снижение выручки от понижения цены более чем компенсируется повышением выручки от увеличения объема продаж. И наоборот, рост цены в этом случае приведет к снижению выручки. Ценовая эластичность, как мы увидим, имеет значение для фирм, способных своим поведением влиять на цены, т.е. фирм, пытающихся найти такую цену, которая обеспечит максимум прибыли (чистая монополия, монополистическая конкуренция, ценовая дискриминация и др.).

На эластичность спроса влияют следующие факторы:

1) наличие заменителей: чем больше товаров-заменителей, тем эластичнее спрос на данный товар;

2) удельный вес товара в расходах потребителя (обычно, чем выше удельный вес, тем выше ценовая эластичность спроса);

3) размер дохода;

4) степень необходимости товара: является ли данный товар предметом роскоши (спрос на такие товары, как правило, эластичен) или предметом необходимости (спрос на большинство из них неэластичен);

5) размеры запаса: чем больше запас, тем более эластичен спрос.

Кроме того, не надо забывать, что эластичность зависит и от того, на каком участке кривой спроса находится текущая конъюнктура. На практике следовало бы ожидать, что при более низких ценах спрос должен быть более эластичным, поскольку товар покупают и те, для кого он не является предметом первой необходимости. Как это ни странно, для типичной модельной кривой, т. е. пря-

мой, эластичным является верхний левый участок. Причем чем выше цена и меньше величина спроса, тем выше показатель эластичности.

Если мы в исходной функции спроса в качестве аргумента станем рассматривать цены других благ, а цену блага включим в число параметров, считающихся неизменными, то получим показатель перекрестной эластичности. *Перекрестной эластичностью* называется эластичность спроса на одно благо в зависимости от изменения цены на другое благо:

$$E_{Q_x/P_y}^D = \frac{dQ_x}{dP_y} \times \frac{P_y}{Q_x}, \quad (10)$$

Если показатель перекрестной эластичности больше нуля, то мы имеем дело с взаимозаменяемыми благами, если меньше – то с взаимодополняющими. Чем больше эластичность спроса на благо X, тем выше степень заменяемости благ (в крайнем случае, когда , перед нами совершенные заменители), и наоборот, чем меньше эластичность, тем больше взаимодополняемость (если , то мы имеем пример жесткой взаимодополняемости).

Если мы в исходной функции спроса в качестве аргумента станем рассматривать доход – индивидуальных покупателей или всех сразу, то получим показатель эластичности спроса относительно дохода (I – от англ.income – доход):

$$E_I^D = \frac{dQ}{dI} \times \frac{I}{Q}, \quad (11)$$

10. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

10.1. Предложение. Кривая предложения

Предложение – это количество товара, которое предъявляется к продаже по какой-либо определенной цене в течение определенного времени.

Закон предложения гласит: между ценой и величиной предложения существует прямая связь. Кривая предложения (supply curve) направлена вверх слева направо, т.е. показывает, что фирмы готовы предложить больше продукта при более высоких ценах (рис. 13).

Если представить ситуацию на рынке какого-нибудь товара со стороны продавцов, то интуиция и здравый смысл подскажут, что между ценой товара и количеством предлагаемого к продаже товара также существует определенная связь, но противоположная по сравнению со спросом: чем выше цена товара, тем большее его количество (при прочих равных условиях) готовы предложить продавцы. Положительная зависимость между изменениями цены и величины предложения называется законом предложения.

Зависимость количества предлагаемых благ от уровня цены может быть изображена графически (см. рис. 13).

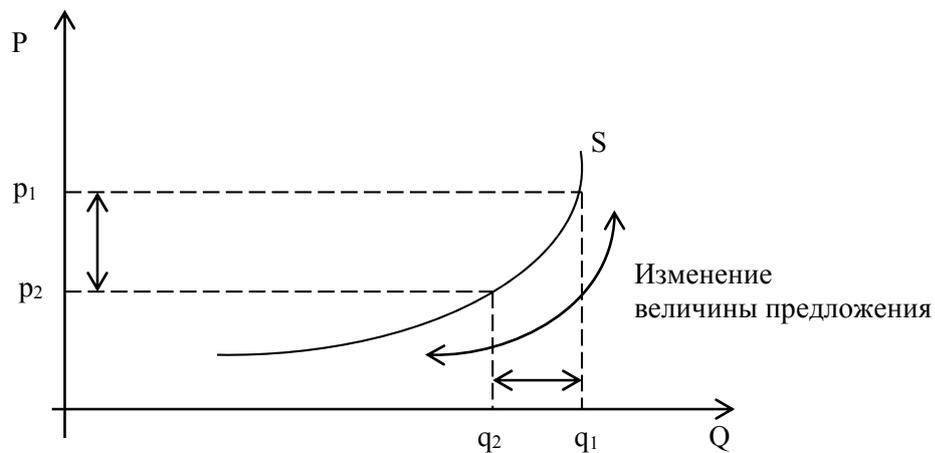


Рис. 13. Кривая предложения индивидуального товара, отражающая зависимость величины предложения от цены

Кривая предложения – кривая, которая показывает, какое количество экономического блага при прочих неизменных условиях готовы продать производители по разным ценам в данный период времени. Изображенная кривая S (от англ. supply) характеризует связь уровня цен и величины предложения блага Q в определенный период времени. Она имеет положительный наклон, что свидетельствует о желании производителя продать большее количество благ по более высокой цене. Увеличивающийся наклон кривой показывает снижение эффективности производства благ по мере увеличения объема и формально отражается в положительности условия второго порядка. Если это условие можно при анализе игнорировать, экономисты и кривую предложения предпочитают изображать как прямую.

Кривая предложения, обозначаемая символом S, делит первый квадрант на две области. Точки выше ее характеризуют такие соотношения цены и количества, при которых косвенная конкуренция

продавцов будет давить на рыночную ситуацию. Если на рынке неизменно количество блага, то совершенная конкуренция продавцов будет вести к понижению цены до тех пор, пока на рынке не останутся только те из них, кто готов продать по цене, находящейся на кривой предложения. Если почему-либо цена не изменяется, хотя бы недолго, то конкуренция продавцов будет вести к усиленному предложению ими товара по этой цене. Граница такой активности – всё та же кривая предложения. Таким образом, кривая предложения – это граница, разделяющая зону конкуренции производителей и те сочетания цены и количества блага, которые никогда не могут реализоваться на практике. Можно сказать, что кривая предложения представляет собой геометрическое место точек, соответствующих минимальным значениям цены, по которой множество продавцов готовы предложить каждый объем благ на протяжении стандартного периода времени.

Можно отметить, что предложение частных благ также суммируется по горизонтали.

10.2. Факторы (детерминанты) предложения

Цена – основная детерминанта величины предложения любого продукта. Однако существуют другие (условно назовем их неценовыми) детерминанты, или факторы, влияющие на величину предложения. Если одна из неценовых детерминант в действительности претерпевает изменения, то положение кривой предложения будет меняться.

К другим детерминантам предложения относятся: 1) цены на ресурсы; 2) технология производства; 3) налоги и дотации; 4) цены на другие товары; 5) ожидания изменения цен; 6) число продавцов на рынке. Рассмотрим эти детерминанты подробнее.

1. *Цены на ресурсы.* Величина предложения фирмы основывается на издержках производства. Здесь действует следующая закономерность: снижение цен на ресурсы снижает издержки производства и увеличивает предложение, т. е. перемещает кривую предложения вправо. И наоборот, повышение цен на ресурсы увеличивает издержки производства и сокращает предложение, т. е. смещает кривую предложения влево.

2. *Технология.* Совершенствование технологии означает, что можно произвести единицу продукции более эффективно, т. е. с меньшей затратой ресурсов.

3. *Налоги и дотации.* Предприятия рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение налогов, скажем, на продажи или на собственность увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Напротив, дотации считаются «налогом наоборот». Когда государство субсидирует производство какого-либо товара, оно фактически снижает издержки и увеличивает его предложение.

4. *Цены на другие товары.* Изменения цен на другие товары также способны сместить кривую предложения продукта. Снижение цены на пшеницу может побудить фермера выращивать и предлагать к продаже больше кукурузы по каждой из возможных цен. И напротив, повышение цены на пшеницу может заставить фермеров сократить производство и предложение кукурузы. Фирма, выпускающая спортивные товары, может сократить предложение баскетбольных мячей, когда повышается цена на футбольные.

5. *Ожидания.* Ожидания изменений цены продукта в будущем также могут повлиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время. Например, ожидание существенного повышения цен на продукцию автомобильной фирмы способно побудить ее увеличить производственные мощности и тем самым вызвать увеличение предложения.

6. *Число продавцов.* При данном объеме производства каждой фирмы чем больше число поставщиков, тем больше рыночное предложение. По мере вступления в отрасль большего количества фирм кривая предложения станет смещаться вправо. Чем меньше в отрасли количество фирм, тем меньше оказывается рыночное предложение. Это означает, что по мере выхода фирм из отрасли кривая предложения будет смещаться влево.

Различие между изменением в предложении и изменением величины предложения такое же, как различие между изменением в спросе и изменением величины спроса.

Изменение в предложении выражается в смещении кривой предложения: увеличение предложения смещает кривую вправо, уменьшение предложения смещает ее влево.

Причиной изменения предложения служит изменение одной или более детерминант предложения. Напротив, *изменение величии-*

ны предложения означает передвижение с одной точки на другую точку на постоянной кривой предложения. Причиной такого передвижения является изменение цены на рассматриваемый продукт.

10.3. Функция предложения

Функция предложения – функция, отражающая зависимость предложения блага от влияющих на него различных факторов. Как мы уже выяснили, важнейшим из них является цена на единицу блага в данный период времени. Изменение цены означает движение по кривой предложения. В действительности на предложение блага влияют не только цена самого блага, но и другие факторы: 1) цены факторов производства (ресурсов); 2) технология; 3) ценовые и дефицитные ожидания агентов рыночной экономики; 4) размер налогов и субсидий; 5) количество продавцов и др.

Величина предложения является функцией всех этих факторов:

$$Q^S = f(P^S, P_r, K, T, N, \dots), \quad (12)$$

где Q^S – предложение,

P^S – цена,

P_r – цены ресурсов,

K – характер применяемой технологии,

T – налоги и субсидии,

N – количество продавцов;

... – прочие факторы.

Например, повышение цен на факторы производства означает сокращение предложения. Наоборот, в случае понижения цен на факторы производства произойдет увеличение предложения, что приведет к сдвигу кривой.

Напомним, что под затратами в микроэкономике понимаются денежные оценки, причем такие оценки, которые отражают ценность данных факторов производства при их наилучшем альтернативном использовании. Поэтому функция предложения отражает затраты ресурсов, владельцам которых производитель уплатил по цене лучшей альтернативы. Если бы он не смог этого сделать, то владельцы ресурсов использовали бы их в производстве других товаров. Подведем итоги. Движение вдоль кривой предложения отражает изменение величины предложения: чем выше цена, тем выше (при прочих равных условиях) величина предложения, и наобо-

рот: чем ниже цена, тем ниже величина предложения (см. рис. 13). Сдвиг кривой предложения влево или вправо отражает изменение предложения: оно происходит под влиянием факторов, определяющих функцию предложения.

10.4. Эластичность предложения

Эластичность предложения по цене показывает относительное изменение объема предложения под влиянием относительного изменения цены, или в математической форме:

$$E_p^S = \frac{dQ^S}{dP^S} \times \frac{P^S}{Q^S}, \quad (13)$$

Поскольку знак производной в формуле положителен, сравнение числителя и знаменателя не имеет такого содержательного смысла, как в случае спроса. В то же время для кривой предложения гораздо проще оценить степень эластичности без всяких измерений. Если касательная пересекает ось цен (кривая А), то предложение эластичное, если она пересекает ось количеств благ (кривая В), то оно неэластичное, если проходит через начало координат (кривая С), то показатель эластичности равен единице (рис. 14).

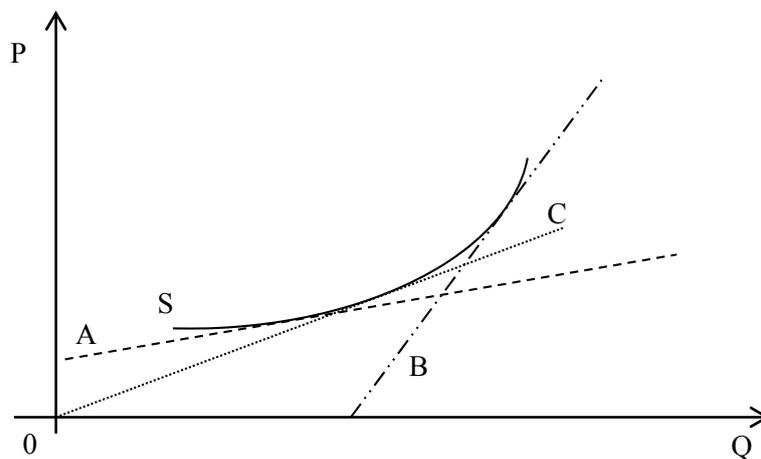


Рис. 14. Значение эластичности предложения на разных участках кривой предложения

Абсолютно эластичное предложение – это вариант, когда рассматриваемый период достаточно велик для того, чтобы по цене, которая устраивает и покупателей, и продавцов, было предложено столько благ, сколько диктуется спросом. В этом случае сторона предложения диктует цену, а сторона спроса – величину рынка.

Однако в любом случае требуется совместное рассмотрение спроса и предложения.

Совместное рассмотрение спроса и предложения предполагает применение математического аппарата, именуемого «системы уравнений».

11. ЗАКОН СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. АНАЛИЗ ИЗЛИШКОВ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

11.1. Сдвиги кривых спроса и предложения

Под влиянием неценовых факторов происходят сдвиги соответствующих кривых (рис. 15).

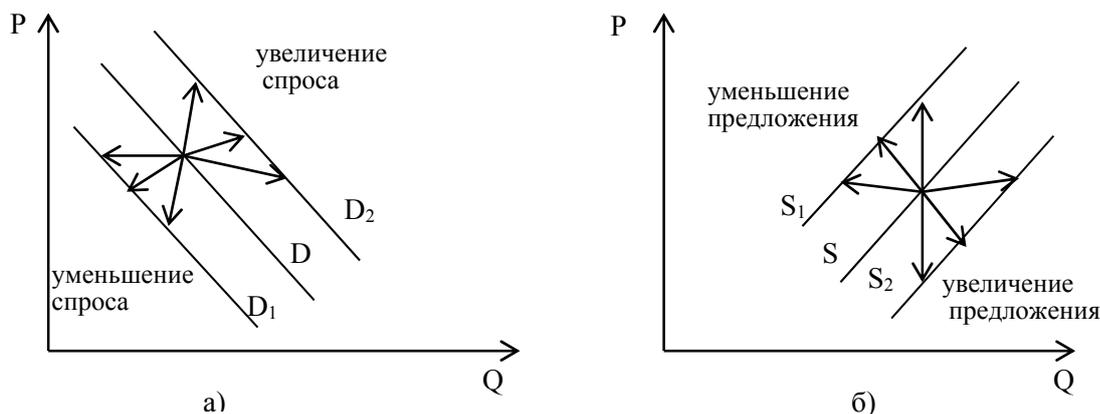


Рис. 15. Сдвиги: а) кривой спроса; б) кривой предложения

Сдвиг кривой спроса вправо и вверх означает рост спроса, т. е. готовность купить по той же цене большее количество блага, или, что то же самое, купить прежнее количество по более высокой цене (см. рис. 15 а).

Сдвиг кривой предложения вправо и вниз означает рост предложения, т.е. готовность продать по той же цене большее количество блага, или, что то же самое, предложить прежнее количество по более низкой цене (см. рис. 15б). Можно заметить, что только при горизонтальной трактовке сдвига его направления для спроса и предложения совпадают. При вертикальной трактовке они взаимно противоположны.

11.2. Равновесие и равновесная цена

Закон спроса и предложения графически можно представить, если совместить кривые спроса и предложения на одной диаграмме (рис. 16). В этом случае мы увидим, что они пересекутся только в одной точке – точке рыночного равновесия и равновесной цены. Рыночное равновесие – это компромисс между продавцами и покупателями. Оно достигается через механизм образования равновесной цены.

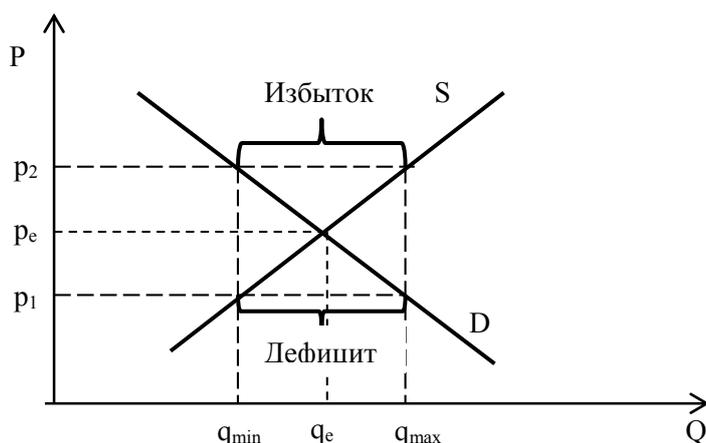


Рис. 16. График взаимодействия спроса и предложения

Равновесная цена – цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил. Равновесная цена – точка, в которой интересы покупателя и продавца совпадают. Только при этой цене величина спроса равна величине предложения.

Образование равновесной цены – процесс, требующий определенного количества времени. Все, кто согласен платить цену равновесия, могут получить данный товар на рынке. Этот механизм формирует платежеспособный спрос и непосредственно доводит товар и услуги до потребителя.

В условиях совершенной конкуренции происходит быстрое взаимное приспособление цен спроса и цен предложения, объема спроса и объема предложения.

До сих пор мы рассматривали математические модели спроса и предложения порознь и на разных графиках. Теперь мы несколько приблизимся к реальности и рассмотрим эти модели совместно. Алгебраически это выражается в том, что при отсутствии посредников цена продавца совпадает с ценой покупателя, а при отсут-

ствии внешних агентов, т. е. при рассмотрении закрытой экономики, проданный объем блага совпадает с купленным. Иначе говоря, на идеальном рынке совершенной конкуренции, который мы сейчас моделируем, есть только одна цена P и одна величина Q реализованного блага. Поэтому два приведенных выше уравнения – отдельно для спроса и для предложения – можно рассматривать вместе, как систему из двух уравнений:

$$\begin{cases} Q^D = f(P^D, \dots) \\ Q^S = f(P^S, \dots) \end{cases} \quad (14)$$

Такую графическую модель экономисты называют «крест Маршалла» в честь автора, предложившего ее в конце XIX в. (см. рис. 16).

На рисунке хорошо видны четыре разные зоны. Реальные события могут происходить только в одной из них – левой, где между собой и с представителями противоположной стороны конкурируют и покупатели, и продавцы.

11.3. «Излишек производителей» и «излишек потребителей»

Следует отметить, что предложение и спрос не всегда уравновешены на рынке. Так, при цене равной P_1 появляется излишек товара. Если цена ниже P_0 , то будет развиваться дефицит. Приступая к анализу излишков потребителя и производителя отметим следующие моменты. *Потребительский излишек* – это совокупная чистая выгода, которую получают все потребители от приобретения товара. *Излишек производителя* – совокупная чистая выгода (излишек), которую получают все производители от продажи этого товара. Для каждой единицы товара данный излишек представляет собой разницу между рыночной ценой, получаемой производителем, и предельными издержками при ее выпуске. Это прибыль на единицу продукции плюс рента на факторы производства, которую получают производители с более низкими издержками от продажи продукции по рыночной цене.

А так как излишек производителя измеряет совокупную чистую прибыль производителей, то можно определить дополнительную выгоду или убытки от государственного вмешательства, измеряя итоговые изменения излишка производителя.

Левая зона на графике «крест Маршалла» состоит из двух частей, расположенных выше и ниже равновесного уровня цены.

Площадь верхней части называется «излишком потребителя» (или потребителей). Она представляет собой разность между суммой денег, которые покупатели были готовы заплатить за определенные объемы благ, приобретая их по ценам спроса, и теми расходами, которые они несут, приобретая благо по равновесной цене, поскольку на рынке совершенной конкуренции отсутствует ценовая дискриминация покупателя, т. е. отсутствует возможность продавать одно и то же благо разным покупателям по разным ценам и цена является единой для всех агентов. «Излишек потребителя» представляет собой неявный доход и является симметричным понятием по отношению к неявным издержкам.

Площадь нижней части зоны реальных экономических процессов называется «излишком производителя» (или производителей). Она представляет собой разность между той выручкой, которую реально получили продавцы опять-таки благодаря отсутствию ценовой дискриминации (теперь уже продавцов), и той выручкой, которая была вполне достаточна для покрытия всех их издержек (явных и неявных) при реализации меньших объемов блага. Этот вид излишка составляет вполне наблюдаемую величину и является источником выплаты фирмами всех видов налогов. Площадь под «излишком производителя» представляет собой совокупные издержки на производство равновесного объема блага.

Сумма «излишка потребителя» и «излишка производителя» называется «общественным излишком» или «излишком общества» и совпадает с площадью всей зоны реально возможных рыночных ситуаций.

Рассмотрим теперь основные виды неравновесных рыночных ситуаций.

Часть левой зоны «креста Маршалла», расположенная выше равновесного уровня цены, представляет собой область потенциальной конкуренции продавцов. Объем реализации благ на рынке здесь определяется стороной спроса (в рамках модели – кривой спроса). В этом случае разность между фактической реализацией (Q^D) при определенной цене и превышающим ее объемом, который предлагают по этой цене продавцы (Q^S), называется избыточным предложением или избытком.

Часть, расположенная ниже равновесного уровня цены, представляет собой область потенциальной конкуренции покупателей. Объем реализации благ на рынке здесь определяется стороной

предложения (в рамках модели – кривой предложения). В этом случае разность между фактической реализацией (Q^S) при определенной цене и превышающим ее объемом, который хотели бы приобрести по этой цене покупатели (Q^D), называется избыточным спросом или дефицитом.

Часто говорят, что на рынке действует «правило короткого плеча».

Это значит, что если цена отличается от равновесной, то рыночная активность – общее количество реализованных благ – представляет собой минимум из двух величин – потенциально возможного спроса по этой цене и максимально возможного предложения:

$$Q_{p \neq p_e} = \min(Q^S, Q^D). \quad (15)$$

На рис. 17 дана графическая версия «правила короткого плеча» и показаны избыточное предложение и рыночный дефицит.

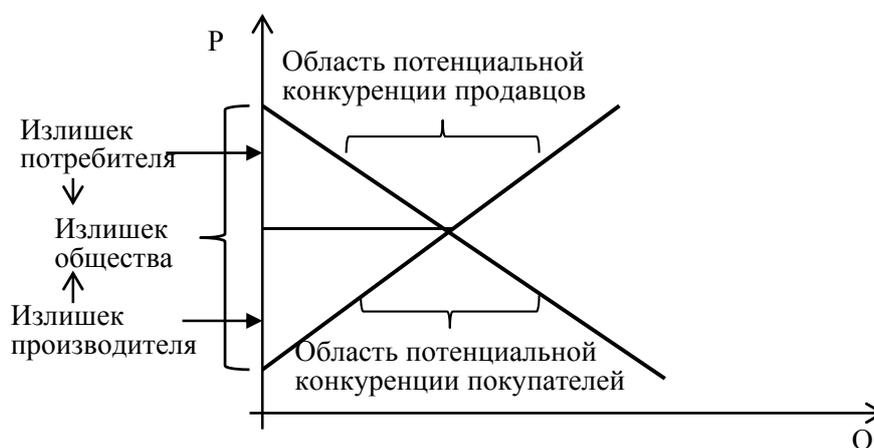


Рис. 17. Графическая модель «крест Маршалла»

В верхней части графической модели «крест Маршалла» могли бы конкурировать между собой продавцы, но там не присутствует сторона покупателей. В нижней части, наоборот, могли бы конкурировать покупатели, но нет предмета конкуренции – реально предложенного товара. Наконец, правая часть представляет собой совершенно пустую зону. Поведение рыночных агентов никогда не приведет их в нее, если только не вмешается государство.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Назовите экономических агентов. Можно ли к ним отнести профсоюзы?
2. Какая форма собственности наиболее эффективна в рыночной экономике?
3. Каков механизм действия закона спроса и предложения? Дайте его графическое изображение.
4. Учитывают ли люди в повседневной жизни принцип альтернативных издержек? Приведите собственные примеры.
5. Что полезнее для жителей страны – ее обеспеченность природными ресурсами или отработанная система управления экономикой?
6. Как Вы думаете, входит ли сила воли в состав экономических сил?
7. В чем причина роста разнообразия экономических благ, наблюдаемого в истории?
8. Какие факторы производства наиболее необходимы в экономическом развитии: материальные или людские?
9. В чем специфика трансакционных издержек? Должны ли рыночные реформы в России вести к снижению трансакционных издержек? И если «да», то почему?
10. Ограниченность каких ресурсов сдерживает возможности экономического развития России? Как, по Вашему мнению, следует решать проблему ограниченности этих ресурсов?
11. Что происходит с кривой производственных возможностей, если растет количество ресурсов, находящихся в распоряжении общества? Может ли при этом произойти скачок вперед в развитии технологии? Может ли экономика работать эффективно при незанятости части ресурсов?
12. В чем разница между неопределенностью и риском? Фактор времени повышает или понижает риск?
13. Можно ли затраты на образование и обучение рассматривать как инвестиции?

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Выберите верные ответы на следующие вопросы:

1) Какое из перечисленных благ является неэкономическим благом?

- а) недобытая нефть;
- б) бензин;
- в) дорога;
- г) информация.

2) Что из перечисленного нельзя отнести к физическому капиталу?

- а) предпринимательскую способность;
- б) информационные технологии;
- в) станки, машины, оборудование;
- г) рабочие здания и сооружения.

3) Какие потребности удовлетворяет национальная оборона?

- а) коллективные;
- б) производственные;
- в) личные, или индивидуальные;
- г) в материальных услугах;
- д) в духовных услугах.

4) Что нельзя отнести к экономическим целям государства?

- а) распределение ресурсов по фирмам и отраслям;
- б) справедливое распределение доходов;
- в) стабилизацию экономики;
- г) защиту конкуренции;
- д) национализацию.

2. Исправьте неверные формулировки:

1) Положительный внешний эффект возникает в случае, если деятельность одного экономического агента вызывает рост издержек у других экономических агентов.

2) Кривая спроса – кривая, которая показывает, какое количество экономического блага при прочих неизменных условиях готовы продать производители по разным ценам в данный период времени.

3. Выберите из перечисленного:

- а) неценовые факторы изменения спроса;
 - б) неценовые факторы изменения предложения
- потребительские вкусы, число продавцов, технология, цены на ресурсы, налоги и дотации, цены на другие товары, доходы потребителей, число покупателей, ожидания потребителей относительно будущих цен и доходов.

4. Подобрать два понятия, дайте формулу эластичности спроса и формулу эластичности предложения: процентное изменение величины спроса, процентное изменение цены, процент изменения величины предложения, процент изменения цены.

5. Вставьте пропущенные слова:

Изменение в предложении выражается в смещении кривой предложения: ... предложения смещает кривую вправо, уменьшение предложения смещает ее

6. Что отображают данная таблица и кривая?

7. Определите, верны или неверны следующие утверждения:

1) Альтернативные издержки включают в себя:

- а) явные и скрытые издержки;
- б) явные издержки;
- в) скрытые издержки;
- г) внутренние издержки;
- д) внешние издержки;
- е) только заработную плату.

2) В краткосрочном периоде:

- а) все факторы производства – постоянные;
- б) все факторы производства – переменные.

8. О чем свидетельствует закон спроса и предложения (выберите правильный ответ из предложенных вариантов)?

- а) о равновесной цене и равновесном количестве произведенных благ;
- б) об отрицательной связи между ценой и величиной спроса;
- в) о положительной связи между ценой и величиной спроса.

9. Определите, что собой представляют внешние эффекты:

- а) выгоды для третьих лиц;
- б) выгоды для отдельного человека;
- в) выгоды для отдельной фирмы.

10. Выберите из предложенных вариантов правильный ответ:

1) Краткосрочный период – это отрезок времени, в течение которого:

а) одни факторы производства являются постоянными, а другие – переменными;

б) все факторы производства являются постоянными;

в) все факторы производства являются переменными.

2) В краткосрочный период фирма имеет возможность:

а) интенсивно использовать имеющиеся производственные мощности;

б) приобретать новое оборудование;

в) строить неподвижные сооружения.

3) Долгосрочный период – это отрезок времени, в течение которого:

а) все факторы производства являются переменными;

б) все факторы производства являются постоянными;

в) одни факторы производства являются постоянными, а другие – переменными;

4) В долгосрочный период фирма имеет возможность:

а) изменить общие размеры зданий и сооружений, количество используемых машин и оборудования, численность занятых и т. д.;

б) только увеличить численность занятых на фирме;

в) только увеличить производственные мощности.

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

Блага – продукты, удовлетворяющие человеческие потребности.

Б. могут быть: 1) даровые – то, что дано природой (земля, леса, природные ресурсы, воздух, вода в реках, морях и т. д.), 2) экономические – то, что создано трудом человека (обработанная земля, посаженный лес, добытая нефть, машины, станки, оборудование, услуги и т. д.).

Взаимодополняющие блага (complementary goods) – такие блага, которые в процессе потребления дополняют друг друга.

Взаимозаменяемые блага (substitute goods) – блага, которые можно заменить другими без ущерба для потребителя.

Внешние эффекты, экстерналии (externalities) – издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах в течение определенного периода.

Выручка, доход (total revenue) – количество денег, вырученных фирмой (или фирмами) от продажи товара; равно количеству проданного (на который предъявлен спрос) товара, помноженному на цену, по которой он продан.

Дисконт – а) учет векселей; б) разница между ценой в данный момент и ценой на момент погашения или ценой номинала ценной бумаги; в) разность между форвардным курсом и курсом при немедленной поставке валюты; г) разница между ценами на один и тот же товар с различными сроками поставки; д) в биржевых сделках – скидка с цены товара, если его качество ниже оговоренного в контракте; е) в валютных сделках – отклонение в сторону понижения от официального курса валют.

Дисконтирование – определение выгодности вложения капитала сегодня, чтобы получить доход в будущем.

Дисконтная учетная ставка – процентная ставка, которую Центральный банк взимает при учете правительственных ценных бумаг или при предоставлении кредита против обеспечения в виде этих бумаг.

Долгосрочный период – период, достаточный для вхождения новых производителей в отрасль или выхода из нее.

Домохозяйство – семья (адвокатов, врачей, фермеров, торговцев, владельцев мелких и иных некорпоративных предприятий) или группа лиц, проживающих под одной крышей, которые зани-

маются экономической деятельностью в течение длительного периода времени (не менее одного года).

Закон предложения (law of supply) – прямая зависимость между ценой и величиной предложения товара или услуги в течение определенного периода. **Закон спроса** (law of demand) – обратная зависимость между ценой и величиной спроса на товар или услугу в течение определенного периода.

Издержки (затраты) производства – расходы фирм, связанные с производством и реализацией продукта в определенный период времени (месяц, квартал, год).

Кривая предложения (supply curve) – кривая, показывающая, какое количество частного экономического блага при прочих неизменных условиях продавец (продавец) предлагают к продаже по разным ценам в течение определенного периода времени.

Кривая спроса (demand curve) – кривая, показывающая, какое количество частного экономического блага при прочих неизменных условиях готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный период.

Потребности (needs) – желание людей приобрести те или иные продукты в определенный период времени; внутренние мотивы, побуждающие людей к экономической деятельности.

Равновесная цена (equilibrium price) – цена на конкурентном рынке, при которой величина спроса и величина предложения равны; цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка товаров и услуг; цена, которая не обнаруживает тенденцию к росту или снижению.

Ресурсы (resources) – всё то, что используется для производства благ в целях удовлетворения потребностей.

Редкость ресурсов (scarce resources) – нехватка (ограниченность) земли, капитала, труда и предпринимательской способности для удовлетворения безграничных материальных потребностей людей.

Собственность – отношения между людьми по поводу присвоения, владения, распоряжения и пользования благами; существуют три основные формы собственности: частная, общая (коммунальная) и государственная.

Спрос (demand) – желание потребителей приобрести определенные товары и услуги за определенную цену.

Трансакционные издержки (transaction costs) – издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности; затраты, необходимые для налаживания связей при заключении контрактов по производству и реализации товаров и организации работы самой фирмы.

Трансфертный платеж (transfer payment) – выплата правительством или фирмой домохозяйству или фирме денег (или передача товаров и услуг), взамен которых плательщик непосредственно не получает товары или услуги.

Труд (labor) – физические и умственные способности (усилия) людей, которые могут применяться для производства и реализации товаров и услуг.

Фирма – организация, выполняющая одну или несколько специфических функций по производству и продаже товаров и услуг. Среди фирм выделяют индивидуальные деловые предприятия, партнерства и корпорации.

Экономическая политика – совокупность мер или решений, принимаемых правительством относительно того, какой должна быть экономика и каковы ее экономические цели.

Экономические агенты (economic agents) – субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ: фирмы, домохозяйства и государство в лице исполнительных органов.

Экономические цели (economic purposes) – цели, которые преследуют в своей деятельности экономические агенты: домохозяйства, фирмы, правительство.

Экономический выбор (economic choice) – выбор наилучшего варианта среди альтернативных вариантов, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах, или максимизация полезности в результате использования ограниченных ресурсов.

Экономический кругооборот (circular flow) – круговое движение реальных экономических благ, сопровождающееся встречным потоком денежных доходов и расходов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Основная литература

1. ЭБС «Znanium.com.» Борисов, Е.Ф. Экономика: учебное пособие / Е.Ф. Борисов. - М.: ИНФРА-М: КОНТРАКТ, 2012. - 256 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/>
2. Бардовский, В.П. Экономика: учебник для студентов вузов / В.П. Бардовский, О.В. Рудакова, Е.М. Самородова. - М.: ФОРУМ-Инфра-М, 2011. - 672 с.

2. Дополнительная литература

1. ЭБС «Znanium.com.» Басовский, Л.Е. Экономика: учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 375 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/>
2. ЭБС «Айбукс» Вечканов, Г.А. Макроэкономика: учебник для вузов/ Г.А. Вечканов, Г.Н. Вечканова. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с. – Режим доступа: <http://ibooks.ru/>
3. ЭБС «Айбукс» Микроэкономика: учебное пособие/ А.И. Попов и др. – СПб.: Питер, 2010. – 320 с. – Режим доступа: <http://ibooks.ru/>

Составитель:
Киселева Вера Алексеевна

**ЭКОНОМИКА:
ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ**

Учебно-методическое пособие

Подписано в печать 14.01.2012. Формат бумаги 60 x 84 1/16. Бумага офсетная.
Гарнитура Таймс. Усл. печ. л. 4,25. Тираж 100 экз. Заказ 049.

Отпечатано с готового оригинал-макета на участке оперативной полиграфии
ИП Магарин О.Г. 385011, г. Майкоп, ул. 12 Марта, 146/211.
Тел. для справок 8-960-438-28-07. E-mail: olemag@rambler.ru