

4 3 6 2



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Белорусский национальный  
технический университет**

---

**Кафедра экономических теорий**

**В.Е. Бутеня  
Л.П. Пацкевич  
В.Н. Федосенко**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ:  
ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ**

*Пособие*

**Минск  
БНТУ  
2013**

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ  
Белорусский национальный технический университет

---

Кафедра экономических теорий

В.Е. Бутеня  
Л.П. Пацкевич  
В.Н. Федосенко

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

Пособие для студентов  
неэкономических специальностей

Минск  
БНТУ  
2013

УДК 330.101.542 (075.8)

~~ББК 65.012.1я7~~

Б93

Рецензенты:

*А.В. Чеплянский*, доцент кафедры экономической теории БГЭУ,  
канд. экон. наук, доцент;

*А.В. Козлович*, доцент кафедры экономических теорий БНТУ,  
канд. экон. наук, доцент

**Бутеня, В.Е.**

Б93 Экономическая теория: основы микроэкономики : пособие для студентов неэкономических специальностей / В.Е. Бутеня, Л.П. Пацкевич, В.Н. Федосенко. – Минск : БНТУ, 2013. – 68 с.

ISBN 978-985-550-115-3.

Пособие подготовлено в соответствии с действующей программой дисциплины «Экономическая теория» для неэкономических специальностей высших учебных заведений. Оно содержит материалы, призванные оказать помощь студентам в изучении данной дисциплины и подготовке к семинарским занятиям.

УДК 330.101.542 (075.8)

ББК 65.012.1я7

ISBN 978-985-550-115-3

© Бутеня В.Е., Пацкевич Л.П.,  
Федосенко В.Н., 2013

© Белорусский национальный  
технический университет, 2013

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Раздел 1 Введение в микроэкономику	5
Раздел 2 Спрос, предложение и рыночное равновесие.	
Эластичность спроса и предложения	9
Раздел 3 Теория поведения потребителя	18
Раздел 4 Теория фирмы	26
Раздел 5 Рынки факторов производства	45
ЛИТЕРАТУРА	67

## Введение

Составной частью экономической теории является микроэкономика. Она занимается изучением экономического поведения индивидов и фирм, стремящихся к достижению своих целей в условиях ограниченных ресурсов.

Изучение поведения субъектов хозяйствования в условиях ограниченных ресурсов – центральная проблема микроэкономики. Её решение предполагает поиск путей наиболее эффективного использования редких ресурсов, позволяющих получать максимально возможные результаты при минимальных затратах. Поэтому микроэкономика, изучая экономическое поведение людей, исследует механизмы принятия ими решений и их реализации в условиях выбора одного из множества альтернативных вариантов использования ограниченных ресурсов. При этом суть проблемы выбора состоит не просто в получении большего количества экономических благ, а в стремлении получить больше пользы (полезности).

Взаимодействие хозяйствующих субъектов осуществляется на различных рынках, различающихся количеством и размером фирм на рынке того или иного товара, характером предлагаемой продукции, степенью воздействия на уровень рыночной цены и т.д. Это так называемая внешняя среда, непосредственно определяющая характер поведения субъектов экономики. Поэтому микроэкономика исследует среду обитания хозяйствующих субъектов, специфику их поведения в той или иной рыночной ситуации для достижения максимального эффекта от своей деятельности.

Представленное учебное пособие разработано в соответствии с действующей учебной программой курса «Экономическая теория», предназначено для студентов неэкономических специальностей вузов. Оно призвано оказать помощь студентам в изучении экономической теории и углубить их знания.

Пособие подготовлено преподавателями кафедры «Экономические теории» Белорусского национального технического университета, к.э.н., доцентами: Бутеней В.Е. разделы 1, 2, 3 (совместно с Федосенко В.Н.); Пацкевич Л.П. раздел 5 (совместно с Федосенко В.Н.); Федосенко В.Н. введение, раздел 3 (совместно с Бутеней В.Е.), раздел 4, раздел 5 (совместно с Пацкевич Л.П.).

## Раздел 1 Введение в микроэкономику

### 1.1 Основные понятия и положения микроэкономики

С конца 60-х годов теории микроэкономики приобретают популярность в странах запада. Однако разграничение микро- и макро- может быть чисто условным. Это относится к проблеме общего равновесия в экономике. Так, Лэднер пишет, что «Теория общего равновесия пытается описать, как работает вся рыночная экономика». Однако считается, что проблема общего равновесия, это проблема микроэкономики, так как она изучает распределение ресурсов, определяемое *сравнительными ценами*. Таким образом, цены в неоклассической системе занимают основное место. Рыночная цена – результат взаимодействия между потребителем на товар и предложением этого товара производителем. В этой связи существует не только рынок товаров и услуг, но и рынок факторов производства, последний посредством цен позволяет определить затратный или коммуникативный механизм взаимоотношений между потребителем и производителем.

Формирование цены является стержнем микроэкономики.

*Поведение людей* микроэкономика имеет отношение не с абстрактными силами, а конкретными людьми. Необходимо определить основные понятия, используемые при исследовании поведения людей.

Люди являются *максималистами* в своем поведении. Так как они хотят иметь, как можно больше богатства и удовольствий. Получение комфорта, отдыха и т.д.

Микроэкономику интересуется экономический человек, которого интересуется политика, религия, он соблюдает моральные и правовые нормы, развивается духовно, эстетически и т.д. Для него характерно *стремление к жизни*, он любит жизнь.

Люди в своем поведении *рационалисты*, так как он умеет соизмерять результат с затратами в получении того или иного товара. Выгода – это нормальное качество человека.

Они *соперничают или конкурируют* за более выгодные условия производства, факторы производства, рынок и т. д.

Экономический индивидуализм. Исследуется поведение отдельного индивидуума. Они *индивидуалисты* в своем поведении, так как интересы и желания у людей разные.

Принцип *редкости или ограниченности ресурсов* и экономических благ.

Трудиться не является *физиологической потребностью* человека, он не желает трудиться с полной отдачей сил, нужно его заинтересовать или стимулировать эффективно трудиться.

Потребитель – это король. Приоритет отдается потребителю. Хотя правильно, нужно сказать о совместной власти потребителя и производителя. Потребитель каждый день, своими деньгами голодает, за товар который необходимо производить.

Родоначальником такого подхода был Герман Госсен в 1854 г. издается работа под названием «Эволюция», в которой были изложены два закона.

1. По мере удовлетворения определенной потребности ее интенсивность уменьшается.

2. Лицо максимизирует свою полезность, когда распределяет имеющиеся у него денежные средства между различными благами так, что достигает равного удовлетворения от последней единицы денег, потраченной на каждый из товаров.

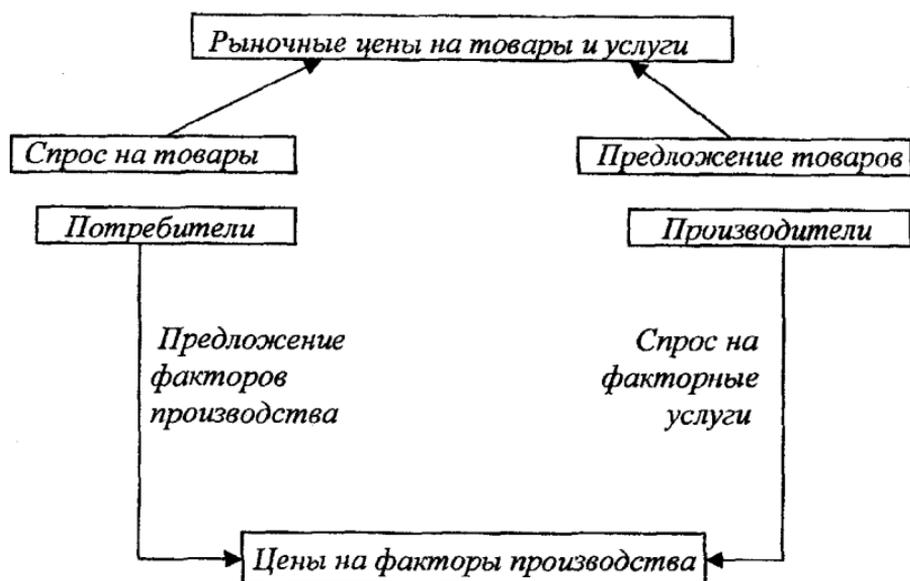
Потребности человека являются определяющими, без них не было хозяйства, которое производит экономические блага (имеются еще и свободные блага).

Количественное сопоставление всего множества благ с существующим объемом потребностей является основой определения стоимости или ценности.

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

Таблица К. Менгера показывает снижение значения каждой потребности, когда человек постепенно, по частям удовлетворяет

свои потребности – закон падения предельной полезности по мере удовлетворения потребности.



Основными элементами функционирования микроэкономики являются: спрос, предложение, конкуренция, обмен и цены.

Государство обязано создавать благоприятные условия для предпринимательства и обеспечить социальную защиту бедным слоям населения.

Предметом микроэкономики является поведение экономических агентов по максимизации дохода, в условиях ограниченности ресурсов.

## 1.2 Субъекты и объекты микроэкономики

Основными объектами микроэкономики являются: рынок товаров и услуг, рынок факторов производства, финансовый рынок.

Субъектами экономики являются: домохозяйства, фирмы и предприятия, государство.

Домохозяйство – экономическая единица, представленная одним или несколькими лицами, которая самостоятельно принимает решения, стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей, к максимизации полезности в рамках имеющихся ресурсов. К домохозяйствам относят всех потребителей, наемных ра-

ботников, владельцев крупных, средних и мелких капиталов, земли, средств производства.

Фирма, предприятия, корпорация – экономическая единица, самостоятельно принимающая решения по использованию факторов производства для производства и реализации продукции другим фирмам, домохозяйствам и государству с целью максимизации прибыли.

Государство – правительственные учреждения, имеющие юридическую и политическую власть для осуществления в случае необходимости контроля над хозяйственными субъектами и над рынком для достижения общественных целей.

Домохозяйство и корпорации образуют частный сектор экономики. Государство – государственный.

Домохозяйство располагают ресурсами на финансовом рынке или факторами производства (труд, земля, капитал, информация), предлагают их предпринимателям через рынок. В свою очередь домохозяйства предъявляют спрос на товары и услуги, которые производят предприниматели. Домохозяйства и предприниматели выплачивают часть своего дохода в форме налогов государству.

Государство, как правило, представлено правительством – это институты, представляющие все общество и обладающие правом внеэкономического вмешательства в экономические отношения. Его задача найти оптимальную меру и наиболее эффективные формы государственного регулирования экономики, которые создали бы благоприятные условия для бизнеса и эффективную социальную защиту населению.

Государственное регулирование экономикой выполняет три цели:

- минимизация неизбежных негативных последствий рыночных процессов;
- создание правовых, финансовых и социальных предпосылок эффективного функционирования экономики;
- обеспечение социальной защиты групп людей, положение которых в конкретной экономической ситуации становится наиболее уязвимым.

Основными инструментами экономического вмешательства государства в экономику являются: налоги, трансфертные платежи,

государственные закупки. Монетарная, фискальная и социальная политика государства.

## **Раздел 2 Спрос, предложение и рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения**

### **2.1 Спрос и факторы, его определяющие**

Рынок выступает специфической формой взаимосвязи и взаимодействия производителей и потребителей экономических благ, осуществляемых посредством обмена через формирование рыночного спроса и предложения.

Спрос покупателей на те или иные товары формируется под влиянием потребностей. Спрос – это отражение потребностей людей в том или ином товаре. Однако спрос на товар и потребность в нем не одно и то же.

*Спрос* – это количество товаров или услуг, которые желает и может купить потребитель. Спрос – это платежеспособная потребность. Различают *индивидуальный и рыночный спрос*. Индивидуальный – это спрос конкретного потребителя на данный товар. Рыночный спрос на данный товар складывается из спроса множества потребителей в определенный промежуток времени.

Величина (объем) рыночного спроса или количество товара, на которое предъявлен спрос, определяется многими факторами. Важнейшим из них является цена товара. Зависимость спроса от цены выражает *закон спроса*: чем выше цена товара, тем меньше покупателей, имеющих при прочих равных условиях возможность его приобрести, тем ниже рыночный спрос. И наоборот, с понижением цены товара рыночный спрос возрастает, поскольку товар становится доступным по цене большему числу потребителей.

Графически взаимосвязь между ценой и спросом отражает кривая спроса. Каждая точка этой кривой показывает то количество единиц товара, которое покупатели готовы приобрести по соответствующей цене в данный период времени.

Обратная зависимость величины спроса от цены объясняется двумя обстоятельствами. Во-первых, тем, что с понижением цены товар становится доступным большему количеству потребителей. Во-вторых, тем, что каждая последующая единица товара приносит потребителю все меньшее удовлетворение, поскольку происходит насыщение его потребности в данном товаре. Поэтому потребитель

готов приобретать дополнительные единицы этого товара только по более низкой цене.

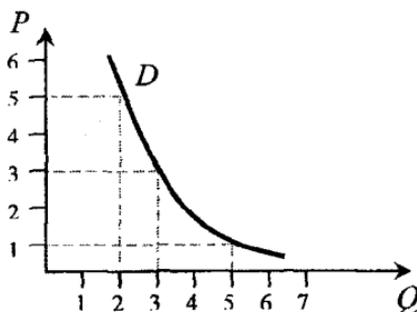


Рисунок 2.1 – Кривая спроса

Закон спроса не имеет абсолютного значения. Это значит, что возможны случаи, когда изменение цены не вызывает соответствующего изменения спроса. Рассмотрим их.

1. Как правило, повышение цены на товары первой необходимости не вызывают сокращения спроса на них. В экономической науке данное явление получило название эффекта Гиффена.

2. Повышение цен на товары, определяющие социальный статус потребителя, не сопровождается снижением спроса на них. Человек, относящийся к той или иной социальной группе, стремясь быть не хуже других, будет стремиться иметь все те товары, которые отражают его социальный статус, даже если цены на них растут.

3. Как нечто противоположное можно рассматривать ситуацию, когда снижение цен на некоторые товары роскоши (ювелирные изделия, определенная марка автомобиля) сопровождается уменьшением спроса на них со стороны лиц, входящих в элитную среду общества. Эти вещи обычно приобретаются для того, чтобы подчеркнуть свой высокий социальный статус. Ведь из-за высокой цены они недоступны для широкой публики. Поэтому снижение цен на эти товары уменьшает их привлекательность.

4. Инфляционные ожидания. В условиях инфляции с ростом цен спрос не падает. Покупают сегодня, т.к. завтра будет дороже.

На величину спроса, кроме цены, оказывает влияние и ряд *неценовых факторов*. Это:

1) доходы покупателей. Изменение доходов влияет на покупательную способность потребителей и, следовательно, на величину спроса;

2) изменение цены на один из взаимозаменяемых или взаимодополняющих товаров. Увеличение цены на один из взаимозаменяемых товаров (натуральные или искусственные меха) ведет к увеличению спроса на другой. Рост цены на один из взаимодополняющих товаров ведет к уменьшению спроса на другой;

3) общее число покупателей или размер рынка. Рост числа покупателей на рынке приводит к росту рыночного спроса, и наоборот;

4) вкусы, привычки, мода;

5) потребительские ожидания. Так, ожидание уменьшения цены на товар в ближайшем будущем вызывает уменьшение рыночного спроса сегодня.

Величина рыночного спроса, как видим, зависит от ряда факторов. Но следует различать ситуацию, когда, во-первых, изменяется цена товара, а все другие факторы, влияющие на спрос, остаются неизменными и когда, во-вторых, цена неизменна, а изменяются другие факторы. В первом случае, т.е. при изменении цены, происходит движение по кривой спроса. Когда же происходит изменение других факторов, определяющий спрос при неизменной цене, то происходит сдвиг кривой спроса вправо или влево.

## **2.2 Рыночное предложение и факторы, его определяющие**

*Предложение* – это количество товаров с определенными ценами, которое предлагается для продажи в конкретном месте и в определенное время. Объем предложения зависит, прежде всего, от уровня цены. Рост цены товара стимулирует предложение. Ведь более высокая цена при данных затратах на производство единицы продукции позволяет производителям получать большую прибыль. Поэтому производители, стремясь увеличить прибыль, будут наращивать объемы производства и предложения данного товара.

Зависимость объема предложения от уровня цены отражает *закон предложения* и графически эту зависимость отражает кривая предложения.

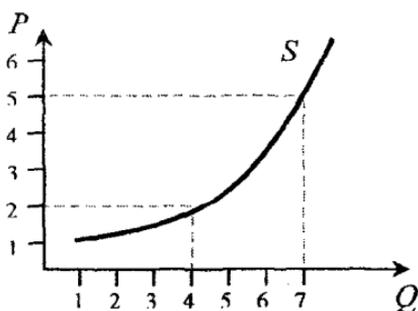


Рисунок 2.2 – Кривая предложения

На объем предложения, кроме цены, оказывают влияние следующие *неценовые факторы*:

1) изменения в затратах на производство единицы продукции в результате технических нововведений, изменения цен на производственные факторы. Если при данном уровне цены продукции затраты на ее производство снизятся, то производитель от продажи каждой единицы продукции будет получать большую прибыль. Поэтому он будет стремиться больше произвести и продать, и наоборот;

2) изменение цены на другие товары, приводящее к переливу ресурсов из менее прибыльных в более прибыльные производства. В результате ухода фирм из менее прибыльной отрасли в другие, более прибыльные отрасли, приведет к уменьшению предложения в данной отрасли. В более прибыльных отраслях предложение возрастет;

3) общее число производителей данного товара. Чем их больше, тем больший объем товара (при прочих равных условиях) будет предложен для продажи;

4) ожидания производителей. Так, ожидание повышения цены в ближайшем будущем может привести к уменьшению предложения в настоящее время.

Перечисленные неценовые факторы вызывают сдвиг кривой предложения вправо или влево. Когда же изменяется только цена, то происходит движение по кривой предложения.

### 2.3 Отраслевое рыночное равновесие и механизм его установления

Кривые спроса и предложения, отражающие действие законов спроса и предложения показывают, сколько товаров покупатели могли

бы купить, а продавцы – предложить при различных ценах. Но сами по себе они не могут показать, при какой цене действительно произойдет купля-продажа. Только в результате взаимодействия спроса и предложения и устанавливается на рынке та цена, по которой товары и услуги продаются и которая, уравнивая спрос и предложение, способствует достижению рыночного равновесия.

Рыночное равновесие графически соответствует точке пересечения кривых спроса и предложения (точка  $E$ ).

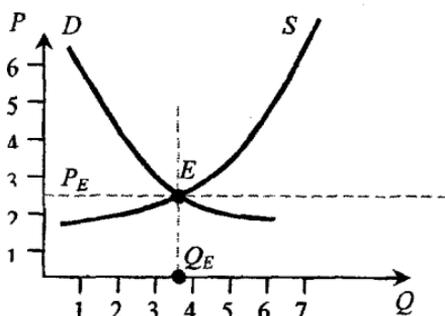


Рисунок 2.3 – Рыночное равновесие

*Рыночное равновесие* – это такая ситуация на рынке, когда при данном уровне цены достигается равенство объемов спроса и предложения, т.е. совпадение количества товара, которое потребители хотят и могут купить, а производители хотят и могут продать.

Рыночное равновесие достигается при наличии двух условий. Во-первых, при установлении на рынке *равновесной цены*, т.е. цены такого уровня, при котором цена спроса и цена предложения совпадают. Во-вторых, при достижении равенства того количества товаров, которое производители согласны и могут продать по равновесной цене и того, которое согласны и могут купить по данной цене, т.е. при наличии *равновесного объема товара*  $Q_E$ .

Рыночное равновесие на любом конкурентном рынке может иметь место лишь относительно некоторого фиксированного момента времени. Любое отклонение от такого состояния вследствие изменения или спроса, или предложения приводит в движение рыночные силы, способные вернуть рынок в состояние равновесия. Так, если рыночная цена станет больше равновесной  $P_E$ , то на рынке возникнет ситуация *товарного излишка* или избытка предложе-

ния. Избыток появляется во всех случаях, когда объем предложения будет больше объема спроса. Избыток предложения будет оказывать понижающее воздействие на уровень рыночной цены. По мере ее снижения объем спроса будет расти, а объем предложения – сокращаться. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока объемы спроса и предложения не станут равными.

Если же цена на рынке установится ниже равновесного уровня, то возникает ситуация *товарного дефицита*. Это значит, что объем спроса будет больше объема предложения. Избыток спроса обусловит рост рыночной цены. С повышением цены будет увеличиваться предложение, а объем спроса – сокращаться. В конечном итоге на рынке установится равновесная цена, уравнивающая спрос и предложение.

Так работает механизм саморегулирования рынка, который под действием законов спроса и предложения через реакцию цен на возникающий избыток или дефицит товара изменяет рыночное поведение и покупателей, и продавцов, вынуждая их то сокращать, то расширять спрос и предложение, приводя рынок в равновесие.

## 2.4 Эластичность. Эластичность и факторы, на нее влияющие

Изменение цены, как и других факторов, может по-разному влиять и на спрос, и на предложение. Поэтому для выяснения степени влияния изменения цены или другого фактора на величину спроса или предложения используется понятие эластичности.

Степень реакции величины спроса на товар на изменение его цены характеризует *эластичность спроса по цене*. Мерой такой реакции служит *коэффициент эластичности спроса по цене*. Он определяется как отношение изменения объема спроса (в %) к изменению цены (в %). Коэффициент эластичности спроса по цене показывает, на сколько процентов изменяется спрос на товар в результате изменения его цены на 1%.

Разные товары по-разному реагируют на изменение цены. В зависимости от этого различают товары эластичного спроса, товары неэластичного спроса и товары единичной эластичности спроса. Если с изменением цены объем спроса и, соответственно, продаж изменяется на больший процент, чем цена, то спрос на этот товар будет *эластичным*. Если же изменение цены вызывает изменение спроса на меньший процент, чем изменилась цена, то спрос на этот

товар неэластичен. *Единичная эластичность спроса* имеет место тогда, когда изменение цены вызывает соответствующее изменение величины спроса. В этом случае коэффициент эластичности спроса по цене равен единице.

Как исключение возможны еще два варианта эластичности спроса по цене. Так, если при неизменной цене или при ее незначительных колебаниях величина спроса увеличивается до предела покупательских возможностей, то имеет место *совершенно (абсолютно) эластичный спрос*. Обычно такая ситуация возможна в условиях инфляции. Если же любое изменение цены не влияет на величину спроса, то имеет место *совершенно (абсолютно) неэластичный спрос*.

Измерения и оценки эластичности выступают важным инструментом анализа рыночной ситуации и широко используются в предпринимательской и коммерческой деятельности. Ведь с величиной эластичности спроса по цене непосредственно связана денежная выручка от реализации товаров. Так, если спрос эластичен, то снижение цены на товар ведет к росту общей выручки, поскольку потери от снижения цены будут перекрыты приростом выручки вследствие роста объема продаж. Если же спрос неэластичен, то повышение цены приведет к увеличению общей выручки, так как выигрыш от повышения цены превысит потери в выручке вследствие сокращения объема продаж. При единичной эластичности спроса увеличение или уменьшение цены не ведет к изменению общей выручки.

На величину эластичности спроса по цене оказывает влияние ряд факторов.

1. *Значимость товара для потребителя*. Как правило, неэластичным является спрос на товары первой необходимости, поскольку люди без них не могут обходиться. Поэтому повышение цен на них не ведет к существенному сокращению их потребления.

2. *Доля затрат на приобретение данного товара в общем объеме расходов потребителя*. Обычно, чем большую долю занимает товар в бюджете потребителя, тем выше будет при прочих равных условиях эластичность спроса на него, и наоборот.

3. *Наличие товаров – субститутов* (товаров – заменителей). Чем больше имеется хороших заменителей у данного продукта, тем эластичнее будет спрос на него, и наоборот.

4. *Фактор времени*, т.е. период времени, в течение которого потребитель имеет возможность отреагировать на изменение цены. И чем длиннее будет этот период, тем эластичнее будет спрос. Обусловлено это тем, что в долгосрочном периоде у потребителя есть возможность изменить структуру потребительской корзины, подобрать товары – заменители.

Спрос на данный товар может изменяться и при изменении цены другого товара, являющегося для данного товара заменителем или дополняющим. Данную зависимость отражает *коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене*, который показывает, как изменится величина спроса на данный товар при изменении цены другого товара.

Величина спроса изменяется и при изменении дохода. Зависимость между изменением дохода и изменением объема спроса отражает *эластичность спроса по доходу*, которая показывает, как изменится спрос при изменении дохода. Однако взаимосвязь между изменением дохода и изменением величины спроса не является однозначной, как это может показаться. Все будет зависеть от того, какие товары покупаются: то ли это продовольственные товары, то ли промышленные товары, входящие в стандартный набор потребителя; или это высококачественные товары длительного пользования.

## **2.5 Эластичность предложения и факторы, ее определяющие**

Реакцию объема предложения на изменение цены отражает *эластичность предложения по цене*. Она показывает, в какой степени изменение цены влияет на величину предложения. Мерой такого изменения служит *коэффициент эластичности предложения*. Он рассчитывается как отношение изменения предложения (в %) к изменению цены (в %).

В зависимости от степени реакции предложения на изменение цены предложение может быть:

- 1) эластичным, если объем предложения изменяется на больший процент, чем процент изменения цены;
- 2) неэластичным, если объем предложения изменяется на меньший процент, чем процент изменения цены;
- 3) совершенно (абсолютно) эластичным, если при данной цене производители готовы предложить любое требуемое количество товара;

4) совершенно (абсолютно) неэластичным, если изменение цены не вызывает изменение предложения.

Предложение, поскольку оно связано с производственным процессом, медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос. Поэтому важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является *фактор времени*, т.е. период времени, имеющегося в распоряжении производителя для того, чтобы отреагировать на изменение цены. И чем продолжительнее этот период, тем эластичнее будет предложение.

При оценке эластичности предложения обычно выделяют три временных периода: кратчайший (мгновенный), короткий и длительный. Под *кратчайшим* понимают период времени, недостаточный для осуществления производителем каких-либо изменений в объеме выпускаемой продукции. Поэтому предложение в кратчайшем периоде совершенно неэластично.

В пределах *короткого периода* производственные мощности остаются неизменными, но производители имеют достаточно времени для увеличения объема производства и, соответственно, предложения на тех же производственных мощностях за счет повышения интенсивности их использования за счет найма дополнительных работников, закупки большего объема сырья и увеличение сменности работы оборудования. Предложение в этом периоде более эластично.

*Длительный период* достаточно продолжителен для того, чтобы производители смогли расширить свои производственные мощности и увеличить объемы производства и предложения, а также для притока новых фирм в отрасль в случае увеличения спроса на продукцию. Эластичность предложения в этом периоде будет значительно выше, чем в коротком периоде.

Кроме фактора времени, на эластичность предложения по цене оказывают влияние следующие факторы:

1) *степень загрузки производственных мощностей*. Чем выше степень загрузки производственных мощностей, тем меньше возможности для увеличения производства и предложения и тем ниже эластичность предложения;

2) *возможность хранения продукции и затраты на ее хранение*. Если имеются возможности хранения продукции до лучшей ситуации на рынке, то эластичнее будет предложение, и наоборот;

3) *технологическая специфика производства*. В тех сферах деятельности, где производственный цикл характеризуется значительной продолжительностью, довольно сложно манипулировать объемом производства. Поэтому в таких производствах предложение неэластично;

4) *степень монополизации производства* и возможности перелива (миграции) капитала из одного производства в другое. Если в силу монополизации производства перелив капитала в данное производство затруднен, то это ведет к затуханию реакции производства на изменение цены.

## **Раздел 3 Теория поведения потребителя**

### **3.1 Общая и предельная полезности. Закон убывающей предельной полезности**

Рыночный спрос формируется на основе решений о покупке тех или иных благ, принимаемых множеством потребителей. Чем же они руководствуются, принимая те или иные решения? Теория поведения потребителя исходит из аксиомы рационального поведения потребителя: обладая свободой выбора, потребитель, осуществляя на рынке выбор определенных благ при заданном доходе и сложившемся уровне цен, стремится так использовать свой доход, чтобы получить наибольшее удовлетворение своих потребностей, или, иначе говоря, извлечь максимум полезности.

*Полезность* – это то удовлетворение, которое получает субъект от потребления блага. *Полезность* – это субъективная оценка потребителем степени удовлетворения, получаемого им от использования блага. Величина этой субъективной оценки удовлетворения или степени полезности блага непосредственно зависит от интенсивности (напряженности) потребности субъекта, для удовлетворения которой необходимо это благо. *Интенсивность потребности* в данном случае означает различную степень нужды человека в чем-либо необходимом для его жизнедеятельности. А так как степень нужды в том или ином благое у разных потребителей неодинакова, то, как следствие этого, одно и то же благо может иметь разную оценку полезности у различных потребителей.

Интенсивность потребности непосредственно зависит от количества единиц блага, которые имеются у потребителя или которые он потребил. По мере увеличения единиц данного блага происходит «насыще-

ние» данной потребности и интенсивность (напряженность) потребности снижается. Поэтому степень удовлетворения или степень полезности каждой дополнительной единицы блага для данного индивида будет убывать. Полезность последней единицы блага, потребляемой индивидом, называется *предельной полезностью*.

Предельная полезность имеет свойство убывать по мере насыщения потребности. Так, испытывая чувство жажды, человек с большим наслаждением выпьет в жаркий день первый стакан прохладного напитка, получив при этом огромное удовлетворение. Поэтому полезность его окажется для него очень высокой. Наслаждение от второго стакана напитка и, соответственно, его полезность будет уже меньше, а от третьего – еще меньше. Постепенное уменьшение величины предельной полезности каждой дополнительной единицы блага по мере увеличения объема потребляемых единиц данного блага, получило название *закона убывающей предельной полезности*. Сумма же полезности всех имеющихся у потребителя единиц данного блага есть *общая полезность*.

Между общей и предельной полезностью какого-либо блага существует обратная связь. Это значит, что по мере увеличения количества какого-то потребляемого блага предельная полезность этого блага уменьшается, а общая полезность растет. Но увеличивается она замедляющимися темпами. Максимум общей полезности для потребителя достигается тогда, когда предельная полезность становится равной нулю. Когда же объем потребляемого блага уменьшается, то предельная полезность каждой следующей из оставшихся в распоряжении индивида единиц блага возрастает, а их общая полезность уменьшается.

Убывание предельной полезности оказывает непосредственное влияние на спрос. Ведь если каждая последующая единица продукта обладает для данного потребителя все меньшей и меньшей полезностью, то он станет покупать дополнительные единицы данного продукта лишь при условии снижения их цены. Если этого нет, то он предпочтет не покупать больше этого продукта по данной цене, так как, покупая его, он практически отказывается от приобретения других товаров, т.е. от альтернативных способов получения полезности. В силу этого рациональный потребитель отдаст предпочтение другим продуктам, которые принесут ему большую величину полезности, затратив на их приобретение одну и ту же сумму денег.

Рациональный потребитель, осуществляя свой потребительский выбор в условиях ограниченных денежных средств, стремится приобрести такой набор благ, который будет обладать для него максимальной полезностью. Чтобы осуществить такой выбор, потребитель должен каким-то образом измерять и сравнивать полезность различных благ и их наборов. Существует два подхода к решению проблемы потребительского выбора: кардиналистский (количественный) и ординалистский (порядковый).

Кардиналистскую (количественную) теорию полезности предложили экономисты XIX в. У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас. В ее основу было положено предположение о возможности измерения величины полезности различных благ в каких-то условных единицах полезности. Основанием для допущения такой возможности послужило знание зависимости величины полезности блага от степени насыщения потребности в нем, т.е. от количества потребляемых единиц блага. Исходя из этого, общая полезность какого-то товарного набора, по мнению основоположников кардиналистской теории, представляет собой простую сумму полезности всех товаров, входящих в этот набор:

$$U = u_1(x_1) + u_2(x_2) + \dots + u_n(x_n),$$

где  $U$  – общая полезность всего набора;

$u_1, u_2, \dots, u_n$  – полезности от потребления товаров 1, 2, ...,  $n$ ;

$x_1, x_2, \dots, x_n$  – объемы потребления товаров 1, 2, ...,  $n$ .

А поскольку рациональный потребитель стремится получить максимальную полезность от потребляемых им благ, то в соответствии с кардиналистской теорией, он может достичь максимальной полезности при заданном доходе, сравнивая предельную полезность различных благ с их ценой. При этом полезность максимизируется в том случае, когда каждая последняя единица, затраченная на приобретение любого блага, обеспечивает одинаковую предельную полезность:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n},$$

где  $MU$  – предельная полезность товаров 1, 2, ...,  $n$ ;

$P$  – цена товаров 1, 2, ...,  $n$ .

Это положение известно как второй закон Госсена.

Предпосылка кардиналистов о возможности измерения величины полезности приобретаемых благ в каких-то условных единицах оказалась явно нереалистичной. Вряд ли потребитель, приобретающий два товара, может с точностью сказать, сколько единиц полезности он получит от потребления каждого из них, или на сколько единиц больше или меньше полезности он получит от первого товара, чем от второго. Гораздо реалистичнее ожидать, что потребитель, не имея возможности измерить полезность, извлекаемую из каждого набора товаров, в состоянии просто сравнить и упорядочить разные наборы товаров с точки зрения предпочтительности.

Это обстоятельство послужило основанием для обоснования *ординалистского (порядкового) подхода к оценке полезности*, не требующей ее абсолютной измеримости (В. Парето, Е. Слуцкий, Дж. Хикс и др.). Ординалистский подход предполагает возможность установления между различными благами отношений предпочтения (без измерения полезности). Достаточно лишь чтобы потребитель, будучи поставленным, например, перед выбором между тремя наборами товаров, мог сравнить эти наборы и расположить их в порядке возрастания полезности.

### **3.2 Потребительский выбор и бюджетные ограничения**

Потребитель, стремясь к максимизации полезности, сталкивается с проблемой выбора оптимального набора или комбинации нескольких приобретаемых им товаров. Экономическое содержание этой проблемы состоит в том, что при выявленных предпочтениях и ценах товаров, потребителю необходимо так распределить свой ограниченный бюджет, чтобы получить от приобретенных им товаров максимальную полезность. Проблема выбора оптимального набора товаров в экономической теории решается посредством использования «кривых безразличия», которые служат для анализа потребительских предпочтений.

Каждый потребитель имеет свой порядок предпочтений в отношении всей совокупности товаров и услуг, предлагаемых на рынке. В силу этого каждый из бесконечного множества наборов товаров и услуг занимает в этой иерархии предпочтений определенное место. В то же время среди этого множества наборов есть и такие, которые представляются потребителю равноценными. Так, например, потребитель может отдать предпочтение 2 яблокам вместо 1 банана, а 2

бананам вместо 6 груш, но сделать выбор, например, между набором из 6 яблок и 4 груш с одной стороны и 3 яблоками и 7 грушами с другой, ему сложно. Он в равной мере согласен и на один, и на другой. В этом случае говорят, что данному потребителю безразлично, какой из двух наборов получит, ибо оба они имеют для него равную полезность. Графически это можно изобразить кривой безразличия.

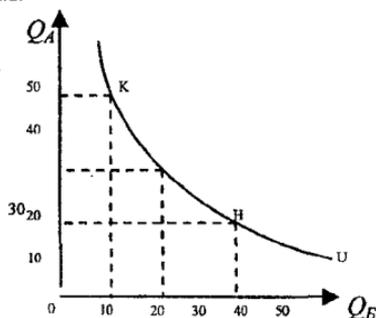


Рисунок 3.1 – Кривая безразличия

Кривая безразличия показывает различные комбинации (наборы) двух благ (А и Б), дающие потребителю равный объем удовлетворения или равную общую полезность. Кривая безразличия имеет отрицательный наклон. Обусловлено это тем, что потребитель, чтобы сохранить ту же общую полезность товарного набора, уменьшение количества одного блага компенсирует увеличением количества другого блага. А так как предельные полезности этих благ не всегда равны в силу действия закона убывающей предельной полезности, то и пропорция замещения одной единицей данного блага какого-то количества другого блага изменяется. Поэтому кривая безразличия имеет не просто отрицательный наклон, она еще и выпукла к началу координат. Причем ее наклон по отношению к началу координат изменяется: он уменьшается по мере продвижения от набора К к набору Н.

Наклон кривой безразличия в данном случае отражает величину предельной нормы замещения, которая показывает количество единиц одного блага, от которого потребитель готов отказаться в пользу одной единицы другого блага, сохранив при этом тот же уровень общей полезности.

Кривая безразличия соответствует некой величине общей полезности или удовлетворения потребителя. Увеличение же количества одного из благ при неизменном количестве другого приведет к увеличению общей

полезности данного набора, и этот набор будут соответствовать уже другой кривой безразличия. Это дает основание изобразить целую серию таких кривых безразличия или *карту кривых безразличия*, каждая из которых соответствует различной величине общей полезности. При этом каждая следующая кривая, дальше отстоящая от начала координат, соответствует большей величине общей полезности.

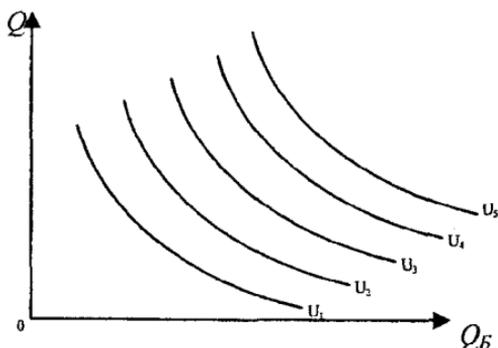


Рисунок 3.2 – Карта кривых безразличия

Кривые безразличия имеют следующие особенности.

1. Кривые безразличия имеют отрицательный наклон, так как выражают обратную зависимость между количеством благ А и Б. Поэтому, чтобы увеличить количество одного блага в потреблении при сохранении той же величины общей полезности нужно пожертвовать каким-то количеством другого блага.

2. Кривые безразличия никогда не пересекаются, т.к. они отражают разную величину общей полезности.

3. Кривые безразличия выпуклы к началу координат, и наклон этих кривых по отношению к началу координат отражает величину предельной нормы замещения.

Кривые безразличия описывают потребительские предпочтения. Но на потребительский выбор человека наряду с его предпочтениями влияют его доход и цены на товары, т.е. его покупательные возможности. Для анализа покупательных возможностей потребителей используют бюджетные линии. *Бюджетная линия* показывает различные наборы (комбинации) двух благ, которые потребитель может приобрести при фиксированной величине его денежного дохода и данном уровне цен приобретаемых благ.

Предположим, что доход потребителя составляет 12 ден. ед., а цены продуктов А и Б соответственно 3 и 2 ден. ед. Если весь доход

будет направлен на покупку продукта А, то его хватит на приобретение 4 ед. продукта (точка а), а если покупать только продукт Б, то его можно будет купить только 6 ед. (точка б). Соединив точки а и б, мы получим бюджетную линию:

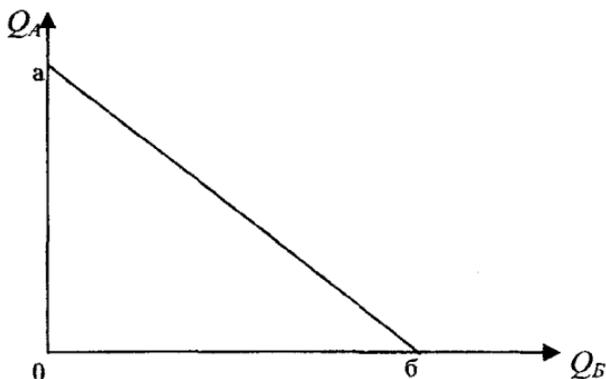


Рисунок 3.3 – Бюджетная линия

Бюджетная линия имеет отрицательный наклон, а угол ее наклона зависит от соотношения цен продуктов А и Б. Отдаленность бюджетной линии от начала координат при данном уровне цен продуктов определяется величиной дохода потребителя: чем больше доход потребителя, тем дальше удалена кривая безразличия от начала координат, и наоборот.

### 3.3 Равновесие потребителя. Эффект дохода и эффект замещения в поведении потребителя

Рациональный потребитель, осуществляя свой выбор, стремится за свой доход приобрести тот набор доступных ему благ, который принесет ему наибольшую общую полезность. Именно в этом случае потребитель будет находиться в положении равновесия. Это значит, что при его величине дохода и данном уровне цен большую полезность он получить не может, и в то же время он не теряет какой-то величины полезности. Графическая интерпретация положения равновесия потребителя приведена на рисунке 3.4.

Бюджетная линия, как известно, отражает покупательные возможности потребителя и показывает различные комбинации (наборы) продуктов, доступные потребителю при его доходе и данном уровне цен. А так как таких комбинаций существует множество, то

существует проблема выбора наиболее предпочтительной с точки зрения потребителя комбинации продуктов, которая принесет ему наибольшую общую полезность.

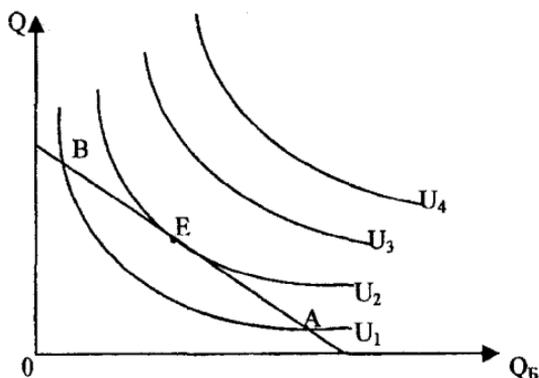


Рисунок 3.4 – Положение равновесия потребителя

Очевидно, что такая комбинация будет соответствовать точке, лежащей на самой высокой из всех доступных потребителю кривых безразличия. В нашем примере это точка  $E$ . Все другие точки (комбинации продуктов) бюджетной линии находятся на более низкой кривой безразличия, а потому общая полезность соответствующих этим точкам комбинации продуктов будет меньше, чем общая полезность набора продуктов, соответствующего точке  $E$ .

Таким образом, точка  $E$  – это точка оптимального потребительского выбора или *точка равновесия потребителя*. Равновесие потребителя может изменяться при изменении цен. Так, снижение цены одного из продуктов приводит к двум различным следствиям: эффекту дохода и эффекту замещения.

*Эффект дохода* заключается в том, что с понижением цены одного из продуктов при неизменном номинальном доходе возрастает покупательная способность потребителя или его реальный доход. Это позволит ему приобрести то же количество данного продукта, и у него останется часть неиспользованного дохода для осуществления дополнительных покупок.

*Эффект замещения* проявляется в том, что с уменьшением цены продукта у потребителя появляется возможность замещать этим дешевым товаром другие продукты, которые стали теперь относительно дороже.

Оба эффекта обычно проявляются одновременно, но действовать могут как в одном направлении, дополняя друг друга, так и в разных направлениях. Все будет зависеть от товара, на который снизилась цена. В случае с нормальным товаром, т.е. товаром высокого качества, эти эффекты действуют в одном направлении. В случае с товаром низкого качества эти эффекты могут действовать в разных направлениях. При этом совокупный эффект от изменения цены может быть как положительным, так и отрицательным. Все будет зависеть от того, какой из двух эффектов окажется сильнее.

Равновесие потребителя изменяется и при изменении величины его дохода, вызывая смещение бюджетной линии вправо вверх или влево вниз. Так, увеличение дохода вызывает сдвиг бюджетной линии вправо вверх, в результате чего устанавливается новое равновесие потребителя в точке  $E_1$ . Дальнейший рост дохода будет вести к последовательному смещению бюджетной линии вправо вверх и установлению равновесия в точках  $E_2$ ,  $E_3$  и т.д. Соединив все образовавшиеся в связи с изменением дохода точки равновесия, мы получим кривую «доход – потребление», которая в американской литературе получило название кривой уровня жизни. Эта кривая имеет положительный наклон, поскольку с ростом дохода увеличивается потребление и общая полезность благ возрастает.

## **Раздел 4 Теория фирмы**

### **4.1 Предприятие как хозяйствующий субъект**

Производство товаров и услуг, на которые предъявляется спрос, осуществляется множеством разнообразных предприятий.

*Предприятие* – это хозяйственная единица, имеющая в собственности, хозяйственном владении или оперативном управлении обособленное имущество и обладающая правами, позволяющими ей выполнять специфические функции по производству и (или) реализации товаров и услуг под свою имущественную ответственность с целью получения прибыли.

Предприятие является основным производственно-экономическим звеном экономики, поскольку именно предприятия занимаются созданием экономических благ и (или) их реализацией. Как производственно-экономическое звено предприятие характеризуется технико-производственным и организационным единством. С одной стороны предприятие – это комплекс средств производства,

обладающих технологическим единством, приспособленный для создания определенных экономических благ. С другой стороны предприятие – это коллектив работников, связанных друг с другом в производственном процессе кооперацией труда и общими экономическими интересами. В рамках этого технико-производственного и организационного единства предприятие выступает экономически обособленным субъектом хозяйствования.

Экономическая обособленность является важнейшим признаком предприятия. Обусловлена она сущностной природой предприятия как товаропроизводителя, осуществляющего свое индивидуальное воспроизводство. Экономическая обособленность предприятия проявляется:

- 1) в обособлении ресурсов предприятия и их самостоятельном движении в процессе воспроизводства;
- 2) в осуществлении этого воспроизводства за счет результатов хозяйствования на принципах самокупаемости;
- 3) в наличии своих специфических интересов и своей цели хозяйствования.

Экономическая обособленность предприятия предполагает хозяйственную самостоятельность, степень которой в определенной мере зависит от места предприятия в системе отношений собственности, от того, какие функции присвоения (владение, распоряжение и пользование) реализуют субъекты, осуществляющие хозяйственную деятельность на предприятии. Наряду с формой собственности, в рамках которой функционирует предприятие, степень его хозяйственной самостоятельности обуславливают нормативные акты соответствующих надстроечных институтов, регламентирующие деятельность предприятия.

В экономической литературе наряду с понятием «предприятие» широко используется понятие «фирма», как общее название по отношению к любой хозяйствующей производственной единице. Поэтому понятия «фирма» и «предприятие» используются зачастую как синонимы. В принципе, это правомерно, но лишь в том случае, когда под фирмой понимают самостоятельную производственную единицу, обладающую правом юридического лица и состоящую из одного предприятия. И только. Когда же под фирмой понимается крупная корпорация, представляющая собой комплекс ряда предприятий, самостоятельность которых хотя и ограничена, но сохра-

няется, то отождествление понятий «фирма» и «предприятие» недопустимо.

В рыночной экономике функционирует множество различных предприятий. Разнообразие предприятий требует их классификации в зависимости от определенных критериев, таких, как вид деятельности, отрасль, или выпускаемая продукция; организационно-правовая форма; размеры фирмы; форма собственности и др.

**Организационно-правовые формы предприятия.** Любое предприятие, чтобы иметь возможность заниматься предпринимательской деятельностью, должно быть зарегистрировано в соответствующей правовой форме. В зависимости от организационно-правовой формы различают единоличное владение (индивидуальное предпринимательство) и объединение предпринимателей.

*Единоличное владение* – в буквальном смысле самостоятельное ведение дел в своих интересах. Владелец имеет материальные ресурсы и капитальное оборудование, необходимые для хозяйственной деятельности, и лично контролирует эту деятельность, при этом несет неограниченную ответственность по своим обязательствам.

*Объединение предпринимателей* осуществляется в виде товариществ (партнерства) и обществ. *Товарищество (партнерство)* – это форма организации бизнеса, при которой два или более отдельных лица договариваются о владении предприятием и его управлении. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и умение вести дела. Подобным образом они распределяют риски, а также прибыли или убытки, которые могут выпасть на их долю, при этом несут неограниченную имущественную ответственность по обязательствам фирмы. *Общество с ограниченной ответственностью* – это такая правовая форма объединения вкладчиков капитала, при которой участники отвечают по обязательствам фирмы только своим вкладом. Внесенный вклад дает право на получение части прибыли в форме дивидендов и право на голос. Ведущей формой обществ с ограниченной ответственностью является акционерное общество – корпорация. *Корпорация* представляет собой объединение вкладчиков капитала – акционеров, но такого объединения, при котором имущество корпорации полностью обособлено от имущества акционеров. При несостоятельности общества акционеры не несут ответственности по его обязательствам перед кредиторами, а рискуют лишь возможным обесценением акций.

## 4.2 Производственная функция. Краткосрочный и долгосрочный производственные периоды. Закон убывающей предельной производительности

Производство осуществляется посредством использования определенных его факторов, количество и соотношение которых обуславливается используемой технологией производства. Причем выбор той или иной технологии обусловлен не только спецификой потребительских свойств и конструктивных особенностей производимых благ, но, главным образом, ограниченностью ресурсов с одной стороны и необходимостью эффективного их использования – с другой. Поэтому предприниматель, стремясь быть эффективным производителем, использует такие методы производства, которые являются эффективными как с технологической, так и экономической точки зрения.

Способ производства является *технологически эффективным*, если не существует иного способа произвести данный объем продукции с меньшим количеством затрат хотя бы одного ресурса, при том же количестве затрат остальных ресурсов. *Экономически эффективным* будет такой способ производства, при котором заданный объем выпуска обеспечивается с наименьшими затратами.

**Производственная функция.** Располагая необходимыми факторами производства и соединяя их в производственном процессе, предприятия производят различные блага. При этом объем произведенных благ при данной технологии производства зависит от количества использованных факторов производства. Эта взаимосвязь между количеством использованных факторов производства и объемом произведенной продукции характеризуется производственной функцией  $Q = F(x_1, x_2, \dots, x_n)$ , где  $Q$  – объем произведенной продукции;  $x_1, x_2, \dots, x_n$  – количество факторов производства, использованных в производственном процессе.

На основе производственной функции предприниматель определяет технологически эффективный способ производства. Из различных технологических возможностей он делает выбор наиболее экономически эффективного способа, руководствуясь ценами на ресурсы, рыночной цены производимого продукта и учитывая то, что производственные факторы в силу их определенной взаимосвя-

меняемости могут использоваться в производственном процессе в различных пропорциях, замещая друг друга. Поэтому нехватка одного из факторов (в силу его редкости или дороговизны) может быть возмещена дополнительным количеством другого. Однако замещение производственных факторов технологически возможно лишь в определенных пределах, обусловленных достигнутых уровнем развития науки и техники, технологией производства. Технология накладывает ограничения на пропорции, в которых могут использоваться факторы производства в производственном процессе, и их взаимозаменяемость.

**Краткосрочный и долгосрочный производственные периоды.** Возможности выбора оптимальной комбинации факторов производства в рамках данной технологии зависят и от времени, которым располагает предприятие для изменения количества применяемых в производстве ресурсов. Дело в том, что изменение количества одних применяемых ресурсов (труда, сырья, электроэнергии и др.) может быть осуществлено относительно быстро. Количество же других ресурсов (например, увеличить производственные мощности, расширить производственные площади) может быть изменено в течение довольно продолжительного времени. В зависимости от того, сможет ли предприятие изменить величину всех применяемых ресурсов или только некоторых из них различают долго- и краткосрочный периоды.

*Долгосрочный период* – это период времени в деятельности предприятия, в течение которого предприятие может изменить количество всех используемых факторов производства.

*Краткосрочный период* – период времени, на протяжении которого предприятие не может увеличить количество всех используемых им производственных ресурсов. В этом периоде количество некоторых из используемых ресурсов остается неизменным.

Понятия «краткосрочный период» и «долгосрочный период» не имеют четко ограниченной продолжительности. Все зависит от специфики отрасли. Так, в отраслях легкой промышленности для изменения производственных мощностей требует значительно меньше времени, чем, например, в металлургической или энергетической.

В зависимости от возможности внесения изменений в данный временной период в объемы применяемых в производстве факто-

ров, последние подразделяются на *постоянные* и *переменные*. К первым относятся те, количественные объемы использования которых увеличить нельзя в данный временной период. Те же производственные факторы, объем использования которых может быть изменен в данный временной период, составляют группу переменных производственных факторов.

Деление факторов производства на постоянные и переменные характерно только для краткосрочного периода в деятельности предприятия. В долгосрочном периоде все факторы производства являются переменными.

**Общий, средний и предельный продукт.** Изменения, вносимые в количество используемых в производстве переменных факторов, вызывают изменения и в объеме производства. Для анализа существующей взаимосвязи между количеством используемых в производстве единиц переменного фактора и объемом производства рассмотрим динамику объема выпуска продукта в краткосрочном периоде с помощью таких показателей, как общий, средний и предельный продукт переменного фактора, считая количество всех остальных факторов фиксированным. При этом предположим, что переменным фактором является число работников ( $L$ ), задействованных в производственном процессе.

*Общий продукт переменного фактора* ( $TP_L$ ) – это тот прирост объема выпуска продукта, который был обеспечен при данном количестве постоянных факторов за счет дополнительного вовлечения в производство какого-либо количества единиц переменного фактора. *Средний продукт переменного фактора* ( $AP_L$ ) показывает прирост объема выпуска, приходящийся в среднем на единицу переменного фактора. Он определяется путем деления общего продукта переменного фактора на все то количество единиц переменного фактора, дополнительно вовлеченного в производство и обеспечившего создание этого общего продукта.  $AP_L = TP_L : L$ . *Предельные продукт переменного фактора* ( $MP_L$ ) есть прирост объема выпуска, полученный за счет увеличения переменного фактора на одну до-

полнительную единицу:  $MP_L = \frac{\Delta TP_L}{\Delta L}$ .

Предельный продукт характеризует предельную производительность переменного фактора.

**Закон убывающей предельной производительности.** Анализ зависимости роста общего продукта от увеличения количества используемого переменного фактора при фиксированной величине постоянных факторов показывает, что не существует между ними пропорциональной зависимости. Так, если использование первых дополнительных единиц переменного фактора ведет к более быстрому росту выпуска продукта, то в дальнейшем (по мере вовлечения в производство последующих единиц переменного фактора) прирост производства все более и более снижается. Эта зависимость получила название *закона убывающей отдачи* или *убывающей предельной производительности*. Объясняется это тем, что переменный фактор, по мере увеличения его количества сверх объективно требуемого при данной технологии производства, используется все более и более неэффективно в силу недостатка постоянного фактора.

Основываясь на законе убывающей отдачи, рассмотрим динамику и взаимосвязь общего, среднего и предельного продуктов (рисунок 4.1).

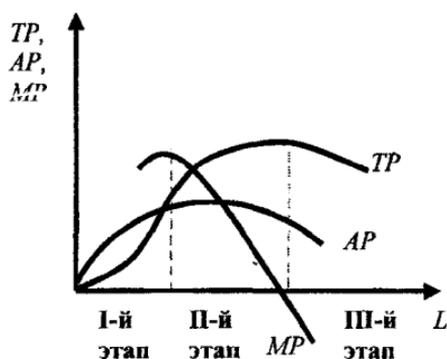


Рисунок 4.1 — Динамика и взаимосвязь общего, среднего и предельного продуктов

В динамике общего продукта можно выделить три этапа. На первом этапе он растет ускоряющимися темпами, на втором его рост замедляется и, наконец, достигнув максимума, общий продукт на третьем этапе начинает уменьшаться. Такое поведение общего продукта объясняется динамикой предельного продукта или предельной производительности, характеризующей величину измене-

ния объема производства вследствие вовлечения в производство каждой дополнительной единицы переменного фактора.

На первом этапе соотношение переменного фактора (труда) и постоянного (капитала) еще далеко от оптимального. Капитал имеется в избытке. Поэтому вовлечение в производство дополнительных единиц труда обуславливает повышение эффективности использования капитала и, как следствие, – растущая отдача от каждой дополнительной единицы труда. Достигнув своего максимума, предельная производительность на втором этапе понижается, поскольку вступают в силу условия закона убывающей отдачи. Вследствие этого темпы роста общего продукта замедляются. Когда же предельная производительность упадет до нуля, общий продукт достигает своего максимума и затем, при отрицательном значении предельной производительности, начинает уменьшаться. Динамика среднего и предельного продуктов следующая:

1) средний продукт растет до тех пор, пока его величина меньше предельного продукта и снижается, когда он становится больше предельного продукта;

2) при равенстве среднего и предельного продуктов, средний продукт достигает своего максимума.

### **4.3 Взаимозаменяемость факторов производства. Изокванта.**

#### **Предельная норма технологического замещения**

Факторы производства в определенной степени являются взаимозаменяемыми. В силу этого в долгосрочном периоде существует возможность использовать различные комбинации производственных факторов для обеспечения заданного объема выпуска продукции.

Для определения возможных вариантов комбинаций факторов производства, которые могут быть использованы для выпуска данного объема продукции, обратимся к анализу изоквант. При этом для упрощения анализа предположим, что процесс производства осуществляется путем использования двух факторов: капитала и труда. *Изокванта* – это кривая, отражающая различные варианты комбинаций производственных факторов, использование которых обеспечивает одинаковый объем производства.

С увеличением количества используемых производственных факторов возникает возможность выпуска большего объема продукции. А так как существует бесконечное множество различных

уровней объемов производства, то существует, следовательно, и бесконечное множество изоквант. Эта множественность изоквант, каждая из которых отражает какой-то определенный объем выпуска продукции, достигаемый при использовании факторов производства в различных комбинациях, есть *карта изоквант*. И чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем больший объем выпуска она представляет.

Изокванта отражает объективную возможность технологической замены одного фактора другим без изменения объема производства. Для определения количества единиц одного фактора, которое может быть заменено одной единицей другого фактора при условии, что объем производства остается без изменения, используется показатель *предельной нормы технологического замещения одного ресурса другим*. Так, предельная норма технологического замещения труда капиталом показывает количество единиц труда, которое может заменить одна единица капитала, не вызывая изменения объема производства.

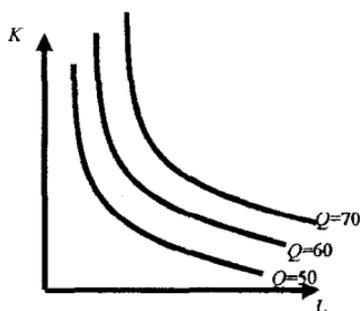


Рисунок 4.2 – Карта изоквант

Предельная норма технологического замещения зависит от соотношения предельных продуктов (предельной производительности) факторов производства. Сокращение количества одного из факторов ведет к уменьшению объема выпуска на величину, равную произведению предельного продукта этого фактора на количество сокращенных единиц. Увеличение использования другого фактора обусловит прирост выпуска продукции на величину, равную произведению его предельного продукта на дополнительное количество единиц этого фактора, вовлеченных в производство. А поскольку

при замещении одного фактора другим объем выпуска продукции остается прежним, то потери в объеме выпуска от уменьшения количества одного фактора должны быть равны приросту выпуска от увеличения количества другого фактора.

#### **4.4 Издержки производства: понятие, их классификация**

Любое производство товаров и услуг невозможно без затрат средств производства и труда. Денежное выражение этих затрат получило название издержек производства. *Издержки производства* – это выраженная в денежной форме совокупность затрат на производство продукции. В отечественной практике данные затраты принято называть *себестоимостью*.

Используемые в производстве ресурсы редки, т.е. ограничены. К тому же каждый вид ресурса может быть использован для производства различных благ. Это значит, что использование определенного ресурса для производства данного блага исключает возможность его использования для производства какого-либо другого, альтернативного блага. В силу этого любые затраты производственных ресурсов на производство какого-либо блага представляют собой альтернативные издержки или издержки выбора.

Как правило, эффект от использования ресурса для производства альтернативных благ различен. Поэтому предприниматель, стремясь уменьшить издержки производства, вынужден среди множества вариантов альтернативного использования ресурсов выбирать наиболее эффективный, дающий максимальную отдачу. Стоимость использования ресурсов в лучшем из возможных вариантов альтернативного их использования и определяет величину экономических или альтернативных издержек.

*Экономические, или альтернативные, издержки* с позиций отдельного предприятия – это те затраты, которые должно нести предприятие в пользу поставщиков необходимых ему производственных ресурсов, чтобы привлечь эти ресурсы для использования в своем производстве и не допустить их использования в альтернативных производствах. Эти издержки могут быть как внешними, так и внутренними.

*Внешние или явные издержки* – это денежные расходы на приобретение необходимых ресурсов, принадлежащих другим экономическим субъектам. Это затраты на приобретение сырья, топлива,

выплаты заработной платы, амортизацию оборудования, оплату различных услуг и т.п. Кроме того, фирма несет расходы, связанные с использованием в производственном процессе ресурсов, находящихся в ее собственности (зданий, сооружений, оборудования). Эти затраты выступают в форме амортизации основного капитала. Все эти явные расходы отражаются в бухгалтерском балансе предприятия, и поэтому их называют также *бухгалтерскими издержками*.

Однако не все затраты ресурсов, находящихся в собственности предприятия и используемых в производственном процессе получают денежную оценку и отражаются в бухгалтерской отчетности. Например, владелец небольшой фирмы может не платить самому себе заработную плату, не начислять амортизацию своего помещения, не получает он и процент на вложенный в дело денежный капитал. Поэтому эти издержки, связанные с использованием собственных ресурсов и не получающие денежной оценки имеют скрытый характер, являются неоплаченными. В связи с этим их называют *неявными (внутренними) издержками*.

Количественно неявные издержки равны величине денежных доходов, которые предприниматель мог бы получить в случае иного, альтернативного использования этих ресурсов. Так, работая менеджером в другой фирме, он получал бы зарплату, сдав свое помещение в аренду, он получал бы арендную плату, а поместив свой денежный капитал, вложенный в дело, в банк, он получал бы доход в форме банковского процента.

Следовательно, неявные издержки можно рассматривать в качестве своеобразных жертв предпринимателя в форме неполученных то ли процента за вложенные в дело деньги, то ли арендной платы, то ли вознаграждения за управление предприятием, за выполнение предпринимательских функций и риск. Естественно, что для удержания и использования этих ресурсов на данном предприятии необходимо, чтобы их собственник получал такой доход, который исключал бы возможность альтернативного, более выгодного использования этих ресурсов на стороне. Поэтому своеобразной компенсацией предпринимателю за использование собственных ресурсов становится нормальная прибыль.

*Нормальная прибыль* – это та минимальная плата или доход, который должен получать владелец предприятия, чтобы у него был смысл использовать свои ресурсы, свои предпринимательские спо-

способности в данной сфере деятельности. Нормальная прибыль и составляет содержание неявных издержек.

Выделение явных и неявных издержек является отражением двух подходов к пониманию природы издержек и определению их величины – бухгалтерского и экономического. При бухгалтерском подходе к издержкам относятся все расходы, осуществленные в денежной форме на приобретение необходимых производственных ресурсов. При экономическом подходе к издержкам относятся все затраты, необходимые для производства экономических благ, как явные, осуществленные в денежной форме, так и неявные, неоплаченные фирмой издержки. Экономические издержки представляют собой сумму явных (бухгалтерских) и неявных издержек (нормальной прибыли).

#### **4.5 Издержки производства в краткосрочном периоде**

В зависимости от того, как влияет объем производства на величину издержек в краткосрочном периоде, различают постоянные и переменные издержки.

*Постоянные издержки* – это такие издержки, величина которых не изменяется с изменением объема производства. К таким издержкам относятся расходы, связанные с эксплуатацией зданий и сооружений, оборудования, оплатой аренды, уплатой страховых взносов, содержанием охраны, минимального количества административно-управленческого персонала.

*Переменные издержки* – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от изменения объема производства. Это затраты на приобретение сырья, топлива, энергии, оплату труда рабочих. С увеличением объема производства увеличиваются затраты на эти цели и, соответственно, увеличиваются переменные издержки.

Следует отметить, что нет пропорциональной зависимости между приростом объема производства и увеличением переменных издержек. Первоначально прирост объема производства опережает рост переменных издержек. Затем, при достижении определенного объема производства, переменные издержки начинают увеличиваться все возрастающими темпами по сравнению с ростом производства. Такое их поведение обусловлено действием закона убы-

вающей отдачи. Сумма постоянных и переменных издержек составляет *общие издержки производства*.

*Средние издержки*, или издержки на единицу продукции, определяются делением общих издержек на количество единиц произведенной продукции.

Выделяют также *средние постоянные и средние переменные издержки*, которые определяются путем деления соответствующих издержек на объем производства.

В экономическом анализе наряду с рассмотренными издержками используются и так называемые предельные издержки. *Предельные издержки* – это дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством одной дополнительной единицы продукции. Эти добавочные издержки представлены исключительно переменными издержками, поскольку величина постоянных издержек не изменяется в краткосрочном периоде.

Предельные издержки показывают, во что обойдется предприятию увеличение объема выпуска продукции на одну единицу или какую сумму он может «сэкономить» в случае сокращения объема производства на одну единицу. Поэтому все решения относительно объема производства обычно основываются на величине предельных издержек.

#### **4.6 Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба**

В долгосрочном периоде может быть изменено количество всех используемых факторов производства, включая и производственные мощности. Поэтому в этом периоде все издержки выступают в качестве переменных.

Изменение производственных мощностей в сторону увеличения обуславливает рост объемов производства. В свою очередь, изменение объемов производства или масштабов производства, как свидетельствует практика, влияет на величину средних общих издержек. Это явление получило название *эффекта масштаба*. Эффект масштаба может быть положительным, отрицательным и постоянным.

*Положительный эффект масштаба* имеет место тогда, когда с ростом объема производства средние издержки снижаются под влиянием ряда факторов. Так, у предприятия появляется возможность более эффективно использовать высокопроизводительную

технику, углубить специализацию производства и на этой основе повысить производительность труда, получать оптовые скидки при закупке больших партий сырья и материалов, производить побочную продукцию из отходов.

*Отрицательный эффект масштаба* проявляется в росте средних издержек производства с увеличением объемов производства. Обусловлен он может быть сложностями управления крупным производством, ростом затрат на доставку необходимого сырья и готовой продукции до потребителей.

*Постоянный эффект масштаба* имеем место тогда, когда с увеличением масштабов производства средние издержки не изменяются.

Рассматривая динамику средних издержек в долгосрочном периоде необходимо учитывать следующие два обстоятельства. Во-первых, предприятие не увеличивает непрерывно свои производственные мощности, а делает это, как правило, через определенные промежутки времени. В связи с этим есть все основания полагать, что на этих промежутках предприятие функционирует как в краткосрочном периоде. Поэтому и кривая, описывающая ее издержки на каждом из промежутков, будет кривой краткосрочных средних издержек.

Во-вторых, изменение производственных возможностей в сторону увеличения и, как следствие, рост объемов производства, влияет на величину средних издержек. Первоначально рост объема производства влечет за собой снижение средних издержек. Но в дальнейшем, начиная с определенного момента, снижение средних издержек прекращается, а затем они начинают расти. Обусловлено это действием эффекта масштаба. В силу этого кривая долгосрочных средних издержек будет иметь дугообразную форму. Однако эта кривая будет не плавной, а «ухабистой», отражающей скачкообразное увеличение объема производства вследствие роста производственных мощностей.

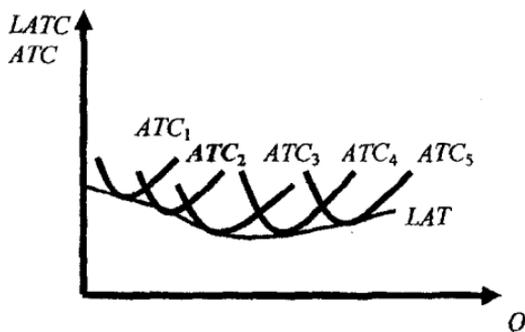


Рисунок 4.3 – Кривая долгосрочных средних издержек

Динамика долгосрочных средних издержек имеет важное значение для определения *оптимального размера предприятия*. Таковым считается такой размер предприятия (объем производства), при котором долгосрочные средние издержки будут минимальны. А поскольку продолжительность и глубина действия различных эффектов масштаба в разных отраслях производства проявляется неоднозначно, то и оптимальный размер предприятия в каждой из отраслей будет свой.

#### 4.7 Изокоста. Равновесие производителя

В долгосрочном периоде предприниматель, стремясь увеличить объем производства и снизить средние издержки, осуществляет увеличение производственных мощностей. А так как один и тот же объем производства может быть получен путем применения факторов производства в разных комбинациях, то перед предпринимателем встает проблема выбора такой их комбинации, которая позволила бы достичь заданного объема выпуска с минимальными издержками.

Для поиска наиболее экономной комбинации производственных факторов обратимся к анализу изокост. *Изокоста* – это прямая, отражающая все возможные комбинации факторов производства, на приобретение которых предприниматель затрачивает одну и ту же сумму. Поэтому изокосту еще называют прямой равных издержек. Естественно, что с расширением финансовых возможностей при данном уровне цен предприниматель может приобрести большее количество необходимых факторов. Поэтому можно дать графическое описание разных уровней издержек на приобретение необхо-

димых факторов производства в виде набора изокост или карты изокост.

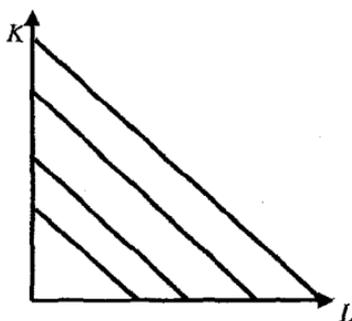


Рисунок 4.4 – Карта изокост

Для решения задачи обеспечения заданного объема производства с минимальными издержками производитель должен обеспечить такое сочетание (комбинацию) факторов производства, при котором с учетом различий в производительности и ценах каждого из них достигается равенство соотношения предельных производительностей факторов производства и соотношения их затрат, т.е. цен:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K}.$$

В этом случае замещение некоторого количества одного фактора каким-то количеством другого не только не скажется на объеме производства, но и не приведет к увеличению затрат на производство заданного объема производства. Ведь в этом случае каждая денежная единица, затрачиваемая на приобретение какого-то количества любого из факторов производства за счет уменьшения количества другого, будет добавлять одинаковое количество продукции.

При достижении такого равенства производитель будет находиться в *положении равновесия*, т.е. в положении, когда он ничего не теряет, но и ничего не может больше выиграть, поскольку он обеспечивает необходимый объем выпуска продукции с минимальными издержками. Дадим графическую интерпретацию положения равновесия производителя, совместив на одном графике карту изокост и изокванту заданного объема выпуска.

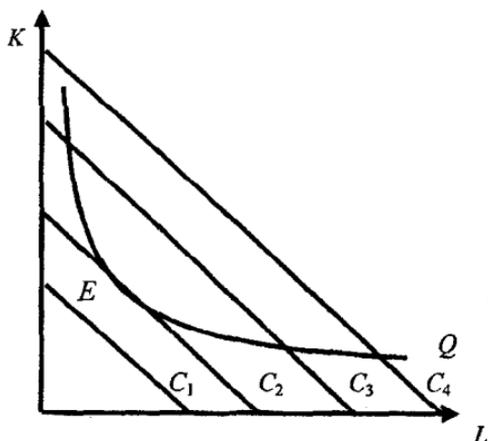


Рисунок 4.5 – Равновесие производителя

Предположим, что производитель стремится обеспечить выпуск продукции в объеме  $Q$ . Для достижения желаемого объема выпуска, как видно из рисунка, производитель должен понести затраты на приобретение факторов производства в объеме  $C_2$ . Именно в этом случае он сможет обеспечить выпуск продукции в объеме  $Q$  с наименьшими издержками.

Рассматривая равновесия производителя, мы исходили из предположения неизменности цен на факторы производства. В реальной действительности цены факторов производства изменяются. Их изменение может привести к нарушению положения равновесия производителя и вызвать необходимость соответствующего пересмотра комбинации затрат на факторы производства.

#### 4.8 Доход и прибыль предприятия

Итогом хозяйственной деятельности предприятия является доход, под которым понимают денежные средства, полученные предприятием. Различают три вида дохода: общий, средний и предельный. *Общий (валовый) доход (TR)* есть сумма выручки, полученной предприятием от реализации определенного количества продукции. *Средний доход (AR)* – это величина денежной выручки, приходящаяся на единицу реализованной продукции. *Предельный доход (MR)* – это прирост общего дохода, который получен вследствие производства и реализации дополнительной единицы продукции.

Составной частью дохода является *прибыль*, которая в количественном отношении представляет собой разность между доходом и издержками. Но поскольку существуют два подхода к определению и измерению издержек, то и прибыль следует рассматривать в двух аспектах – бухгалтерском и экономическом. В связи с этим различают бухгалтерскую и экономическую прибыль.

*Бухгалтерская прибыль* представляет собой разность между общим доходом и бухгалтерскими (явными) издержками. *Экономическая прибыль* есть разность между общим доходом и экономическими издержками, составной частью которых является нормальная прибыль.

Распределение общего дохода на экономические издержки и экономическую прибыль, и их соотношение с бухгалтерскими издержками и нормальной прибылью можно представить таблицей:

Общий доход				
Экономические издержки				Экономическая прибыль
Внешние (явные) издержки		Нормальная прибыль как компенса- ция неявных издержек		
Постоянные издержки	Переменные издержки	% на вложен- ный капитал	Предпринимательский доход	
Бухгалтерские издержки			Бухгалтерская прибыль	

Экономическая прибыль не входит в экономические издержки и представляет собой часть дохода, полученного сверх нормальной прибыли. Происхождение и наличие экономической прибыли можно объяснить рядом причин:

1) способностью предпринимателя управлять риском, связанным с организацией и управлением ресурсами и инновациями, его умением принимать правильные решения в условиях неопределенности;

2) сложившейся благоприятной рыночной конъюнктурой для того или иного предпринимателя (ростом рыночных цен на его продукцию)

3) возможностью отдельных субъектов рынка несовершенной конкуренции оказывать воздействие на рыночные сделки с выгодой для себя.

Экономическая прибыль – не постоянное, а, как правило, временное явление. Она возникает, исчезает и снова возникает. Дело в том, что наличие экономической прибыли является стимулом для вступления новых конкурентов в данный бизнес. Появление новых фирм обуславливает рост предложения товаров и усиление конкуренции между фирма-

ми. Поэтому фирмы, чтобы успешно продавать, вынуждены снижать цены, нести дополнительные издержки по поддержке сбыта. В результате экономическая прибыль снижается и, в конце концов, исчезает. Это значит, что в долгосрочном периоде экономической прибыли свойственна тенденция стремиться к нулю при условии наличия в данной сфере деятельности фирм-конкурентов.

**Максимизация прибыли фирмой и ее показатели.** Прибыль – движущий мотив предпринимательской деятельности. Ведь прибыль является источником инвестиций и совершенствования технической базы производства, улучшения условий труда и повышения заработной платы. Поэтому каждый предприниматель стремится к максимизации прибыли. Существуют два подхода к определению уровня производства, максимизирующего прибыль. Один из них состоит в сопоставлении абсолютных величин общего дохода и общих издержек. Максимальная величина прибыли достигается при таком объеме выпуска, при котором разница между значениями общего дохода и общих издержек является наибольшей.

Второй подход к определению объема выпуска, при котором прибыль будет максимальна, основан на сопоставлении предельного дохода и предельных издержек. Предприятие максимизирует прибыль при таком объеме выпуска, при котором предельный доход и предельные издержки равны.

Для характеристики величины прибыли используется абсолютный ее показатель – *масса прибыли*, которая измеряется в рублях. Основными факторами, влияющими на массу прибыли, полученной фирмой за тот или иной период, являются: масштабы производства, качество применяемых производственных ресурсов и эффективность их использования, колебания рыночной конъюнктуры, тип рыночной структуры или рыночной модели, деятельность правительства. На одни из названных факторов фирма может влиять, другие же – являются внешними, не подконтрольными деятельности фирмы.

Однако по абсолютному размеру полученной прибыли нельзя судить о степени прибыльности той или иной деятельности вообще и о степени прибыльности производства того или иного продукта в частности. Поэтому для характеристики степени прибыльности производства вообще и степени прибыльности производства отдельных продуктов используют такой относительный показатель прибыли, как *рентабельность производства*. Рассчитывается она в

процентах. Так, рентабельность производства вообще определяется делением прибыли, полученной от производства продукции, на издержки производства этой продукции, или ее себестоимость. Полученный результат умножается на 100.

## **Раздел 5 Рынки факторов производства**

### **5.1 Особенности функционирования рынков факторов производства**

Из теории производства фирмы известно, что для производства товаров фирма приобретает необходимые производственные ресурсы: рабочую силу, оборудование, сырье и т.д., которые приобретаются на рынках факторов производства. Цены на ресурсы определяют размер издержек производства и тем самым – доход и прибыль фирмы. Цена на ресурс, как и на любых известных нам рынках складывается в результате взаимодействия спроса и предложения. Тем не менее, ценообразование на факторы производства имеет ряд существенных особенностей.

**Спрос на факторы производства.** Ресурсы нужны фирмам для производства продукции, продажа которой приносит им прибыль. Поэтому чем выше будет спрос на производимую продукцию, тем больше будет при прочих равных условиях и спрос на ресурсы. Следовательно, спрос на ресурсы является производным от спроса на товары и услуги, в производстве которых данные ресурсы используются.

Производный характер спроса на ресурсы означает, что спрос на любой ресурс зависит от производительности ресурса при создании товара и рыночной цены товара, произведенного с помощью данного ресурса.

Все факторы производства в определенной степени являются взаимозаменяемыми, а потому есть возможности замены одного из них на другой. Ресурс, который является высокопроизводительным при производстве товара, естественно, будет пользоваться повышенным спросом, и высоко оценен на рынке. И наоборот, чем ниже производительность фактора, тем ниже на него спрос. На величину спроса на ресурс непосредственно влияет цена ресурса. Производитель при определении оптимального сочетания факторов производства, позволяющего ему максимизировать прибыль, в зависимости от ситуации, складывающейся на рынке, имеет возможность замены

менее производительного фактора на более производительный, дорогого на дешёвый. Эффективным будет то количество факторов производства, при котором предприниматель имеет возможность покрыть все затраты (издержки), связанные с приобретением данного ресурса, доходом, полученным от его использования.

Производитель, учитывая особенности производного спроса на ресурс, при определении объема производства, максимизирующего прибыль (или минимизирующего убытки), будет исходить из уже известного нам принципа равенства между предельным доходом и предельными издержками ( $MR = MC$ ). Но в указанное равенство при определении величины спроса на ресурс необходимо ввести дополнительные понятия и сделать некоторые уточнения.

**Во-первых**, предельный доход на рынке факторов производства приобретает несколько иную интерпретацию. Получение предельного дохода здесь связано не с продажей дополнительной единицы продукции, как на рынке товаров, а с дополнительным доходом, который может быть получен производителем при покупке дополнительной единицы любого фактора производства, то есть от его предельной доходности.

*Предельная доходность фактора* ( $MRP_{\text{фактора}}$ ) – это изменение дохода в результате продажи продукции, произведенной с помощью дополнительной единицы, вовлеченного в процесс производства фактора.

Величины предельного дохода складывается под влиянием:

- предельной производительности фактора ( $MP_{\text{фактора}}$ ) – того дополнительного количества продукции, которое произведено дополнительно вовлеченным в процесс ее изготовления фактором производства;
- доходом, который может быть получен от продажи дополнительной единицы продукции ( $MR$  от продажи дополнительной единицы товара).

Произведение предельной производительности и предельного дохода позволяет определить предельную доходность фактора:

$$MRP_{\text{фактора}} = MP_{\text{фактора}} \times MR_{\text{от продажи дополнительной единицы товара}}$$

**Во-вторых**, предельные издержки на рынке факторов связаны с издержками по приобретению дополнительной единицы фактора производства  $MC_{\text{фактора}}$ , а не производства дополнительной единицы продукции, как на рынке товаров.

**Правило максимизации прибыли и минимизации издержек.** Чтобы максимизировать прибыль, количество факторов производства следует увеличивать до тех пор, пока предельная доходность фактора превышает предельные издержки или цену фактора производства.

$$MRP_{\text{фактора}} = MC_{\text{фактора}} = P_{\text{фактора}}$$

Из данного равенства можно сформулировать *правило максимизации прибыли*: сочетание факторов производства, обеспечивающее максимизацию прибыли в условиях совершенной конкуренции, достигается в том случае, когда предельный продукт ( $MP_{\text{фактора}}$ ), умноженный на цену выпуска ( $P_{\text{товара}}$ ), равен цене фактора производства ( $P_{\text{фактора}}$ ).

Для рынка земли, например, эта зависимость будет иметь вид:

$$MP_A \times P_{\text{товара}} = P_A = R$$

где  $MP_L$  – предельный продукт труда;  $P_A$  – цена земли;  $P_{\text{товара}}$  – цена товара;  $R$  – рента, при этом  $R = P_A$ .

Из приведенных выше зависимостей выводится *правило минимизации издержек*: затраты минимизируются, когда предельный продукт фактора производства в расчете на 1 рубль затрат на его приобретение одинаков для каждого фактора. Это в равной степени справедливо для условий как совершенной, так и несовершенной конкуренции на рынках товаров:

$$\begin{aligned} \frac{MP_L \text{ (предельный продукт труда)}}{P_L \text{ (цена труда)}} &= \frac{MP_A \text{ (предельный продукт земли)}}{P_A \text{ (цена земли)}} = \\ &= \frac{1}{MR \text{ (предельный доход)}} \end{aligned}$$

Так же, как правило минимизации издержек, правило замещения и производный характер спроса на факторы одинаково справедливы для условий несовершенной конкуренции на рынке товаров.

**Кривая спроса на ресурс.** Данная кривая иллюстрирует то количество продукции, которое пользуется спросом при соответствующей цене, а ее форма определяется законом убывающей предельной производительности (рисунок 5.1). И как было сказано выше количество факторов производства, при котором фирма может максимизировать прибыль (или минимизировать убытки), должно быть таким, что его цена (а, следовательно, и его предельные затраты) станет равной предельной доходности.

Поэтому *кривая спроса на фактор* (независимо от того, является ли она «прайс-тейкером» на рынке своей продукции или нет) совпадает с *кривой предельной доходности фактора* (рисунок 5.1).

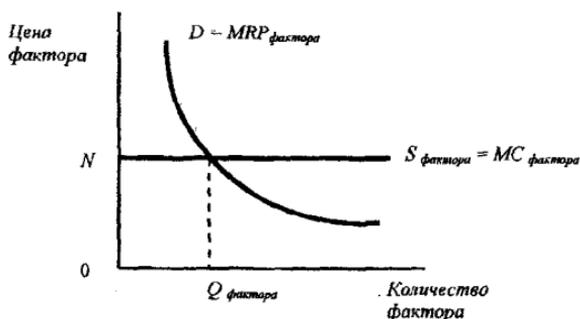


Рисунок 5.1 – Спрос и предложение на конкурентном рынке факторов

**Ценовая эластичность спроса на ресурсы.** Через ценовой механизм рынок информирует об изменении спроса на каждый экономический ресурс. С динамикой цен тесно связана *эластичность спроса на ресурс по цене*, которая характеризует степень изменения спроса на ресурс при изменении его цены. Коэффициент эластичности спроса на ресурс по цене определяется, как частное от деления процентного изменения спроса на ресурс к процентному изменению цены ресурса:

$$E_P^D = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{((Q_1 - Q_0) / Q_0) \times 100\%}{((P_1 - P_0) / P_0) \times 100\%} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P_0}{Q_0},$$

где  $E_P^D$  – коэффициент эластичности спроса на ресурс по цене,  $\% \Delta Q$  – процентное изменение спроса на ресурс;  $\% \Delta P$  – процентное изменение цены ресурса;  $Q_1$  и  $Q_0$  – спрос на ресурс в данном и базисном периодах;  $P_1$  и  $P_0$  – цена на ресурс в данном и базисном периодах.

На величину ценовой эластичности спроса на ресурс влияет несколько факторов:

1. *Эластичность спроса по цене для продукции отрасли.* Поскольку спрос на ресурс – это *производный спрос*, то спрос, например, на определенное количество труда (выраженное в человеко-часах или человеко-днях) при изготовлении булочек в одном из частных цехов по изготовлению выпечки зависит от эластичности

спроса на булочки. Чем более эластичен спрос на данный продукт, тем эластичнее спрос на труд.

2. *Взаимозаменяемость факторов производства.* В случае роста заработной платы в отрасли снижение спроса на труд будет зависеть от возможности замены труда капиталом при условии, что выпуск продукции останется неизменным.

3. *Эластичность предложения других ресурсов, используемых в отрасли.* Эластичность спроса на ресурс зависит не только от технической заменяемости его другими ресурсами, но также от эластичности предложения других ресурсов.

4. *Доля ресурсов в общих производительных затратах.* Изменение цен на ресурс, представляющие значительную часть расходов на производство электроэнергии и, соответственно, на количество ее потребления.

**Предложение на рынке факторов производства.** В условиях рыночной экономики большая часть факторов производства (земля, труд, капитал и т.д.) находится в частной собственности.

Решения о предложении труда, определяются многими экономическими и неэкономическими факторами. Например, цена на труд – его демографическими характеристиками, такими, как возраст, пол, образование и семейное положение. Количество земли и других природных ресурсов – геологическими условиями и не может значительно измениться, (хотя количество земли обусловлено действием таких факторов, как севооборот, заселенность и проведение мелиоративных мероприятий). Предложение капитала зависит от прошлых инвестиций предприятий, домохозяйств и правительства.

На конкурентном рынке факторов производства его цена есть величина постоянная. Отдельная фирма не может повлиять на цену фактора производства (ренту, ставку заработной платы и т.д.), так как она использует его незначительную долю. Поэтому *кривая предложения* на совершенно конкурентном рынке факторов имеет вид горизонтальной линии (абсолютно эластична), поскольку предельные затраты ( $MC$  фактора) на него постоянны (см. рисунок 5.1).

## 5.2 Рынок труда

С позиций экономической науки *рынок труда* – это система экономических отношений, связанных с куплей-продажей услуг труда. На рынке труда продается и покупается не сам труд, а его

услуги. Главное отличие рынка труда от рынка других ресурсов в том, что его товар – *труд* – является формой жизнедеятельности человека и поэтому неотделим от него.

Рынок труда выполняет следующие функции:

- обеспечивает согласование интересов работников и собственников средств производства;
- способствует увеличению эффективности занятости за счет рационального размещения работников по отраслям экономики;
- объединяет подготовку и использование рабочей силы; содействует формированию оптимальной профессионально квалификационной структуры кадров;
- регулирует индивидуальные доходы работников;
- поддерживает динамическое равновесие между спросом и предложением рабочей силы.

На рынке труда, как и на прочих рынках, имеются спрос, предложение и цена.

**Спрос на рынке труда.** Спрос на труд – количество рабочей силы, которое готовы нанять производители в данный момент при заданном уровне заработной платы.

В общем виде спрос на труд со стороны отдельной фирмы зависит от:

- спроса на производимый продукт;
- производительности труда;
- наличия других ресурсов;
- уровня используемых технологий;
- условий максимизации прибыли.

В условиях совершенной конкуренции фирма, максимизирующая прибыль, будет нанимать рабочих до тех пор, пока предельная доходность труда не будет равна заработной плате ( $MRP_L = W$ ), т.е. до тех пор, пока предельный доход от использования труда не будет равен издержкам, связанным с его покупкой, которыми служит заработная плата. В силу этого кривая спроса на труд  $D_L$  совпадает с кривой предельной доходности труда  $MRP_L$ , а форма кривой спроса определяется действием закона убывающей предельной производительности (рисунок 5.2, а).

Спрос на труд возрастает, по мере того как ставка заработной платы снижается. Изменения в цене ресурса при прочих равных условиях приводят к движению вдоль кривой (рисунок 5.2, а).

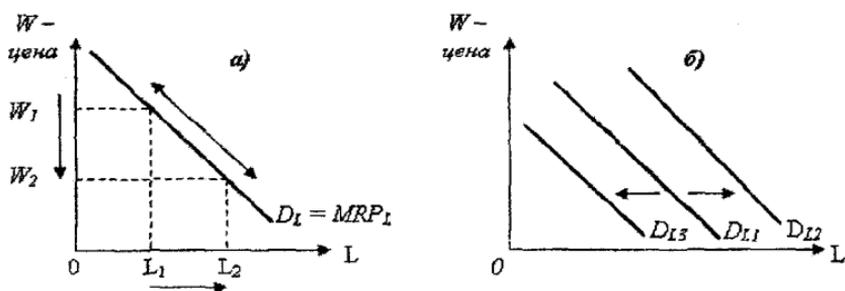


Рисунок 5.2 – Изменение спроса на труд при изменении его оплаты (а), сдвиги кривой спроса на труд (б)

К факторам, определяющим изменение положения (сдвиг) кривой спроса на труд (рисунок 5.2, б), относятся:

- цена производимой продукции. Стоимость предельного продукта равняется произведению предельного продукта труда (предельной производительности труда) на цену товара ( $MRP_L = MP_L \cdot P_{\text{товара}}$ ). Изменение цены товара приводит к изменению стоимости предельного продукта и одновременно происходит смещение кривой спроса на труд;

- изменения технологии. Предельная производительность труда будет расти при увеличении средств производства и их усовершенствовании. Например, труд землекопа, который использует экскаватор, и землекопа с простой лопатой; труд экономиста, снабженного персональным компьютером, и экономиста с простыми косточковыми счетами;

- предложение других факторов. Количество имеющегося в наличии фактора производства может повлиять на предельный продукт, обеспечиваемый другими факторами.

**Предложение на рынке труда.** Предложение труда – это количество рабочего времени, которое население хочет и может потратить на работу, приносящую доход.

Предложение рабочей силы прежде всего зависит от ставки заработной платы или цены услуг труда. На предложение труда также влияют численность населения и доля в нем трудоспособных, про-

должительность рабочего дня, условия труда, квалификация работников и др.

Различают общее, или рыночное, предложение и индивидуальное предложение труда отдельным работником.

Работник, предлагая на рынке услуги труда, сам определяет, сколько времени он хотел бы работать, а сколько – отдыхать.

Данный выбор связан с наличием двух основных ограничений:

- ограниченностью времени в сутках двадцатью четырьмя часами, которые можно распределить между работой и досугом;
- часовой ставкой заработной платы, которая определяет возможный доход продавца рабочей силы.

Делая свой выбор, работник прежде всего исходит из часовой ставки заработной платы. И, если она недостаточна для обеспечения его материального благополучия, то у него появляется стремление загрузить свободное время сверхурочной работой, и он будет стремиться заместить свободное время дополнительной работой. Это явление получило название *эффект замещения*.

Если же ставка заработной платы работника достигла уровня, обеспечивающего ему достаточный уровень материального благополучия, то у него возникает желание разнообразить свой досуг, иметь больше свободного времени. В этом случае возникает *эффект дохода*: с увеличением дохода работник чувствует себя более обеспеченным материально, и предпочитает больше времени тратить на отдых. В силу действия этих эффектов кривая предложения труда отдельным работником имеет следующий вид (рисунок 5.3).

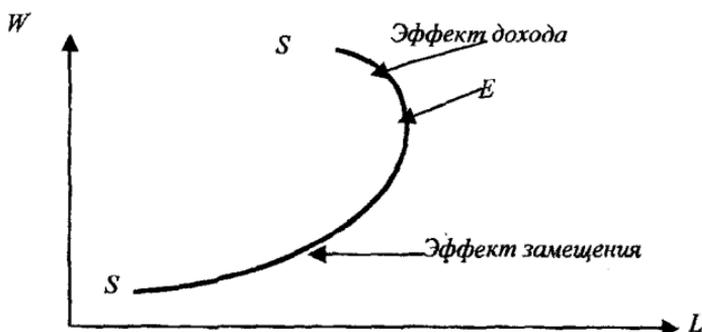


Рисунок 5.3 – Кривая предложения труда отдельным работником

Рыночное предложение труда складывается из предложений отдельных работников. Для различных работников уровень оплаты труда, начиная с которого человек согласен работать, будет различным. В итоге горизонтального суммирования кривых индивидуального предложения труда с ростом ставки заработной платы предложение труда будет расти. Поэтому кривая рыночного предложения имеет восходящий вид: чем выше ставка заработной платы, тем больше работников при прочих равных условиях будет предлагать услуги своего труда.

Равновесие на совершенно конкурентных рынках труда характеризуется тем, что равновесная ставка заработной платы  $W$  равна предельной доходности ресурса  $MRP_L$ :  $W = MRP_L$  и одинакова для всех фирм данной отрасли. Вне зависимости от числа занятых работников ставка заработной платы остается неизменной. Поскольку предложение труда абсолютно эластично, то фирма, максимизирующая прибыль, будет нанимать работников до тех пор, пока предельный доход от ресурса не станет равным его предельным издержкам:  $MRP_L = MC_L$ . При изменении спроса или предложения на рынке труда формируется новая точка равновесия.

На рынке труда, как и на рынках благ, фирмы могут обладать разной степенью рыночной власти, что характерно для несовершенного рынка.

**Монополия на рынке труда.** Это ситуация, когда существует только один покупатель данного вида труда, т.е. один работодатель. Существование монополии является характерным для рынка труда медицинских сестер; профессиональных спортсменов; учителей государственных школ; работников газетных издательств; рабочих некоторых специальностей в строительстве.

На монополистическом рынке одна фирма покупает всю рабочую силу, поэтому, расширяя производство, монополист должен предложить более выгодные условия людям, которые потенциально могли бы работать у него. Чтобы привлечь дополнительных работников, он должен повышать уровень заработной платы, нанимать каждую последующую единицу труда по цене ее предложения.

Количество труда, которое необходимо для максимизации прибыли фирмы, находится в точке пересечения кривой предельной доходности ресурса  $MRP_L$  с кривой предельных издержек ресурса  $MC_L$ . Кривая предельных издержек на ресурс нанимателя  $MC_L$  рас-

положена выше кривой предложения труда  $S_L$ , так как заработная плата дополнительного работника растет более высокими темпами, чем средняя заработная плата на предприятии (рисунок 5.4, а).

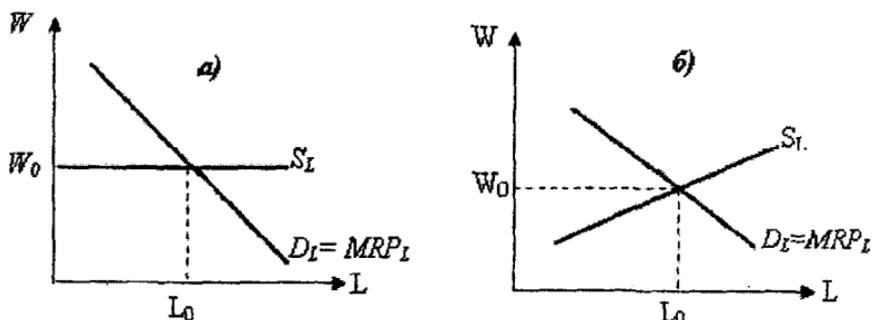


Рисунок 5.4 – Кривая предложения труда (а), ставка заработной платы и уровень занятости на монополистическом рынке труда (б)

Кривая предложения труда  $S_L$  совпадает с кривой средней заработной платы  $AC_L$ , поскольку монополист платит одинаковую заработную плату каждому работнику (платить по индивидуальной ставке, совпадающей с  $MC_L$  невозможно). Но равновесная ставка заработной платы не определяется пересечением кривых предельных издержек  $MC_L$  и предельной доходности ресурса  $MRP_L$ . Равновесная ставка заработной платы  $W_m$  находится на кривой предложения  $S_L$ , прямо под пересечением этих кривых в точке  $C$  на рисунке 5.4, б.

При монополии ставка заработной платы и предельные издержки на труд зависят от количества используемого труда. Уравнивая  $MC_L$  со спросом на труд  $MRP_L$  в точке  $B$ , монополист будет нанимать  $L_m$  рабочих (по сравнению с  $L_C$  в условиях совершенной конкуренции) и платить ставку заработной платы  $W_m$  (в отличие от конкурентной ставки  $W_C$ ) (рисунок 5.4, б).

При всех прочих равных условиях на монополистическом рынке монополист максимизирует свою прибыль путем найма меньшего количества рабочих и, выплачивая ставку заработной платы меньше, чем на конкурентном рынке труда. Это достигается за счет сокращения числа занятых. В результате увеличения конкуренции между наемными работниками их заработная плата снижается ниже равновесного уровня.

**Профсоюзы на рынке труда.** Важную роль на рынке труда при несовершенной конкуренции играют профсоюзы, которые могут

воздействовать на ставку заработной платы посредством как повышения спроса на труд, так и ограничением предложения труда. Профсоюзы могут содействовать росту спроса на труд путем проведения рекламной компании в пользу определенного товара, стимулируя тем самым спрос на него. Результатом повышения спроса на продукт является как рост заработной платы, так и рост занятости (рисунок 5.5, а).

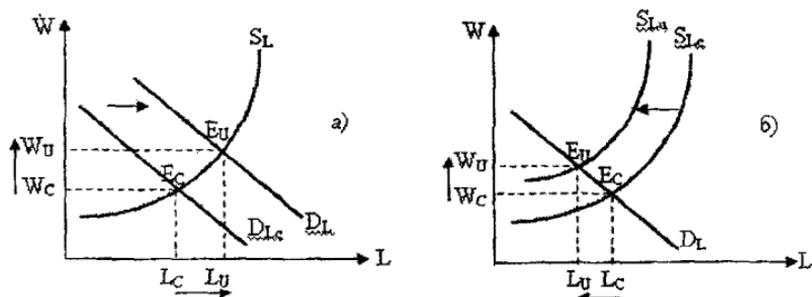


Рисунок 5.5 – Профсоюзы на рынке труда: а) повышение спроса; б) ограничение предложения

Если  $D_{Lc}$  растет до  $D_L$ , то  $W_C$  растет до  $W_U$  и занятость на рынке возрастает с  $L_C$  до  $L_U$ .

Рост заработной платы профсоюзами может быть достигнут за счет ограничения предложения труда, например, путем: борьбы за сокращение рабочей недели; запрета на сверхурочные работы; понижения пенсионного возраста; ограничения детского и женского труда и т.д.

Тактика профсоюзов на ограничение предложения труда приводит к росту заработной платы и сокращению количества занятых (рисунок 5.5, б):  $S_{Lc} \downarrow$  с до  $S_{Lu} \rightarrow W_C \uparrow$  до  $W_U$  и  $L_U \downarrow$  до  $L_C$ .

### 5.3 Заработная плата, ее формы и системы

На рынке труда работник, как собственник рабочей силы, продавая свою способность к труду, получает взамен доход в форме заработной платы, экономическое значение которой состоит в обеспечении жизнедеятельности человека. Современная экономическая наука рассматривает заработную плату как цену, уплачиваемую предпринимателем за использование труда наемного работника. В зависимости от метода оценки трудовых затрат различают повременную и сдельную формы заработной платы.

*Повременной* называется такая форма заработной платы, когда основной заработок работника начисляется по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время. Она может быть простой и повременно-премиальной. При простой – ее размер зависит от тарифной ставки или оклада и отработанного времени. При повременно-премиальной – работник сверх зарплаты (тарифа, оклада) за фактически отработанное время дополнительно получает и премию.

*Сдельная* форма заработной платы предполагает, что основной заработок работника зависит от расценки, установленной на единицу выполняемой работы или изготовленной продукции. Сдельная форма по методу начисления бывает прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная и аккордная, а по объекту начисления – индивидуальная и коллективная.

Основным элементом организации заработной платы служит тарифная система, включающая в себя тарифно-квалификационные справочники, тарифную сетку с тарифными коэффициентами и тарифную ставку первого разряда.

Тарифно-квалификационные справочники используются для тарификации работ и присвоения тарифно-квалификационных разрядов. Тарифная сетка состоит из определенного количества тарифных разрядов и соответствующих им коэффициентов. В Республике Беларусь используется 28-разрядная тарифная сетка.

Тарифная ставка первого разряда – это установленный размер оплаты труда работника самой низкой квалификации – 1 разряда. Путем умножения тарифной ставки первого разряда на тарифный коэффициент соответствующего разряда определяется тарифная ставка любого работника, будь то простой рабочий или руководитель того или иного уровня.

Различают номинальную и реальную заработную плату. *Номинальная заработная плата* – это сумма денег, полученная работником. *Реальная заработная плата* – это количество товаров и услуг, которое может приобрести работник за свою номинальную заработную плату при данном уровне цен на товары и услуги.

#### **5.4 Рынок капитала и его структура**

*Капитал* представляет собой ресурс длительного пользования, создаваемый с целью производства товаров и услуг.

Особенностью рынка капитала является то, что в зависимости от того, что выступает объектом рыночных сделок на данном рынке и как осуществляются эти сделки, он подразделяется на два функциональных типа: рынок физического или реального капитала и рынок денежного капитала. На первом рынке имеет место спрос на уже созданные капитальные блага (здания, сооружения, оборудование, сырье, т.е. средства производства), на втором – спрос на инвестиционные фонды (т.е. денежный капитал), необходимые для приобретения или создания капитала в физической форме. Поэтому спрос на денежный капитал не является спросом на деньги как таковые, ибо деньги сами по себе не используются в производственном процессе, поскольку они не способны производить товары и услуги. Предприниматели «покупают» возможность использования денег для приобретения средств производства.

**Рынок физического или реального капитала.** Обладая денежными ресурсами (собственными или заемными) предприниматель обращается на рынок инвестиционных товаров с целью приобрести необходимые средства производства.

Физический капитал может приобретаться в собственность фирм или предоставляться им во временное пользование. В этом случае следует различать торговые сделки по поводу купли-продажи средств производства и аренду.

*Купля-продажа* средств производства определяется теми же законами, которые действуют и на других товарных рынках. Цена капитальных активов определяется в зависимости от спроса на них и их предложением. Она представляет собой цену, по которой единица капитала может быть продана или куплена в любой момент.

*Спрос на физический капитал* определяют фирмы, которым он необходим для увеличения объема производства товаров. *Предложение* определяют производители средств производства. При этом рынок физического капитала обладает и определенными особенностями. Эти особенности вытекают из особенностей самого товара – средств производства.

**Рынок ссудного капитала.** Для приобретения реального капитала необходимы денежные средства, а поскольку собственных средств, как правило, всегда недостаточно, то предприниматели (фирмы) вынуждены широко использовать заемные финансовые

средства. Эти финансовые средства они «покупают» на рынке ссудного капитала (рынке кредитных ресурсов).

*Рынок ссудных капиталов* представляет собой совокупность взаимоотношений, где объектом сделки выступает денежный капитал и формируется спрос на него и его предложение. Конкретизируя это определение, можно сказать, что рынок ссудного капитала представляет собой подсистему рыночных отношений, обеспечивающих аккумуляцию и перераспределение на возвратных началах денежных средств.

Источниками ссудного капитала являются:

- 1) сбережения широких слоев населения;
- 2) временно свободные денежные средства предприятий (амортизация основного капитала; денежные средства, предназначенные на покупку сырья, выплату заработной платы; неиспользованная часть прибыли и др.);
- 3) денежные средства рантье, т.е. лиц, не склонных заниматься предпринимательской деятельностью и живущих на проценты.

Формой движения ссудного капитала, т.е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду на условиях срочности, возвратности и платности является кредит. *Кредит* – это форма существования (движения) ссудного фонда, своеобразная форма реализации собственности на ссудный фонд. Предприниматели чаще всего пользуются банковским кредитом. *Банковский кредит* – это кредит, предоставляемый банками в денежной форме. Пользуются предприниматели и коммерческим кредитом. *Коммерческий кредит* предоставляется хозяйствующими субъектами друг другу в товарной форме путем отсрочки платежа, связан с несовпадением сроков производства и сроков сбыта, оформляется векселем.

В зависимости от длительности пользования кредиты подразделяются на краткосрочные (возврат в течение года), и долгосрочные.

**Ссудный процент.** Собственники ссудного капитала получают доход в форме ссудного процента. *Ссудный процент* – это цена, уплачиваемая собственнику денежного капитала за использование его средств в течение определенного периода времени. Ссудный процент выражается через ставку этого процента, которая определяется отношением годового дохода, полученного на ссудный капитал, ко всему ссудному капиталу, выраженная в процентах.

Существует не одна, а целый ряд процентных ставок. Диапазон их колебания зависит от:

– *риска* – чем меньше шансов у заемщиков выплатить ссуду в срок, тем выше кредитор устанавливает ставку за пользование ссудой;

– *срочности* – при прочих равных условиях долгосрочные ссуды даются под более высокую норму процента, чем краткосрочные;

– *размера* – для двух ссуд равной срочности и одинакового риска выше ставка процента за меньшую за меньшую сумму;

– *конкуренции* – из-за ограниченности конкуренции банк в небольшом городке может брать более высокие проценты за ссуду, чем в крупном городе.

Ставка ссудного процента зависит от рыночного спроса на рыночный капитал и его предложения.

*Рыночный спрос на ссудный капитал* – это сумма объемов заемных средств, на которые есть спрос у всех заемщиков при той или иной ставке процента. Спрос на заемные средства зависит от выгодности предпринимательских инвестиций, от потребительского спроса и спроса правительства на кредит.

*Рыночное предложение ссудного капитала* – это сумма объемов сбережений, предлагаемых всеми, кто дает займы по любой возможной ставке ссудного процента. Предложение сбережений зависит от временных предпочтений тех, кто сберегает, и от количества сберегателей.

В свою очередь изменение ставки процента влияют как на спрос на заемные средства, так и на предложение. Так, изменение ставки ссудного процента прежде всего влияет на принятие решения по инвестициям. *Инвестиции* представляют собой вложения в основной капитал, в запасы, резервы и другие экономические субъекты и процессы, требующие отвлечения материальных и денежных средств на длительное время и осуществляемые с целью извлечения дополнительного дохода и прибыли. Процесс реализации инвестиций называется инвестированием. При этом, чем выше процентная ставка пользования кредитными ресурсами, тем меньше спрос на инвестиции, и наоборот. Обусловлено это тем, что источником уплаты ссудного процента является прибыль, получаемая от использования ссудного капитала. И если, предположим, ожидаемая норма прибыли от дополнительного капитала составит

12%, то при ставке ссудного процента, равной 15%, фирме невыгодно будет расширять производство за счет заемных средств.

При принятии решения об инвестировании учитываются инфляционные процессы в экономике. В связи с этим различают номинальную и реальную ставку ссудного процента.

*Номинальная ставка* – это процентная ставка, рассчитанная в денежных единицах на момент предоставления займа. *Реальная ставка* процента – это процентная ставка с поправкой на инфляцию. Она равна номинальной ставке процента за вычетом уровня инфляции. При принятии инвестиционного решения учитывается именно реальная ставка процента, а не номинальная.

Большинство инвестиций носят долгосрочный характер, поскольку для создания или увеличения функционирующего основного капитала нужно время. Например, строительство нового производственного здания может занять несколько лет. Причем фирма должна расходовать (инвестировать) денежные средства сегодня в расчете на будущие доходы, обусловленные использованием ссудного капитала. В связи с этим возникает проблема соизмерения затрат, осуществляемых в настоящее время с их отдачей (т.е. доходами) в будущем. Ведь 100 млн. руб. сегодня и 100 млн. руб. через два или три года не одно и то же. И не только в силу инфляционных процессов, но и потому, что деньги, при определенном их использовании, имеют свойство увеличиваться. Метод приведения будущих доходов к текущему времени, т.е. метод оценки сегодняшней стоимости будущих доходов называется дисконтированием. Этот метод позволяет обеспечить временную сопоставимость будущих денежных доходов, получаемых в разное время, и текущих расходов.

**Рынок ценных бумаг.** Одним из источников привлечения дополнительных финансовых ресурсов является выпуск и размещение крупными фирмами ценных бумаг. Движение ценных бумаг осуществляется посредством рынка ценных бумаг (фондового рынка). *Рынок ценных бумаг* – это сегмент финансового рынка, в рамках которого обращаются специфические финансовые инструменты – ценные бумаги. *Ценная бумага* – документ строго установленной формы и реквизитов, удостоверяющих совокупность имущественных прав, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении.

Различают *основные* и *производные* ценные бумаги. К основным относятся акции и облигации, к производным – фьючерсы, опционы и др. *Акция* – ценная бумага, не имеющая срока действия, удостоверяющая право ее владельца на долю собственности акционерного общества, а также на получение части прибыли общества в виде дивиденда и участие в его управлении. *Облигация* – ценная бумага, имеющая определенный срок действия и подтверждающая обязательство эмитента в установленный срок возместить номинальную стоимость облигации, а также осуществлять обязательные периодические выплаты фиксированного дохода (если иное не предусматривается условиями выпуска).

Выделяют первичный рынок ценных бумаг, на котором происходит размещение вновь выпущенных ценных бумаг и вторичный, где происходит их перепродажа. Именно на первичном рынке происходит трансформация сбережений в инвестиции. Вторичный рынок обеспечивает постоянную котировку ценных бумаг и, тем самым, выполняет важную информационную функцию.

### **5.5 Рынок земли и его особенности. Земельная рента. Цена земли**

В различных видах хозяйственной деятельности используются земельные ресурсы. Под земельными ресурсами в данном случае понимаются не только земельные участки для сельскохозяйственного производства, строительства или других нужд, но также и недра земли, с имеющимися полезными ископаемыми, водные и лесные ресурсы. Поэтому земля является одним из основных факторов производства.

В рыночной экономике вовлечение земельных ресурсов в хозяйственный оборот опосредуется рынком. Обладая общими характерными чертами рынка, рынок земли, вместе с тем, отличается рядом особенностей:

а) земля является невозпроизводимым даром природы, количество которого строго ограничено. Общее количество земли, имеющейся в наличии в данной местности, регионе, стране фиксировано;

б) земля, в отличие от других факторов производства, статична, т.е. неперемещаемая (недвижима);

в) большинство сделок на данном рынке связано не с продажей земли, а с ее передачей в пользование на определенный срок, т.е. в

аренду. В этом случае фактически продается не земля, а услуги земли, как фактора производства. Ведь исключительное право собственности остается за собственником земли. Арендатор же получает лишь право пользования землей на срок арендного соглашения, но за это он вынужден ежегодно платить действительному собственнику арендную плату.

**Спрос и предложение земли.** Особенности земли как ресурса определяют и особенности ее предложения:

- ограниченность как на микро-, так и макроуровне;
- плодородие – зависит от качества почвы, климата, характера применяемой технологии, трудовых навыков, производственного опыта тех, кто работает на земле;
- местоположение.

Фиксированный характер предложения земли означает, что кривая предложения абсолютно неэластична. Это означает, что предложение земли не может быть увеличено даже в условиях резкого роста цен на землю. В силу этого предложение земли практически неэластично по цене, а потому кривая предложения земли представляет собой вертикальную линию.

Ограниченность земли, так же как и любого другого ресурса, ведет к монополии. Это означает, что каждый земельный участок как объект хозяйства монополизирован определенным собственником, который не допустит приложения к этой земле чьего-нибудь капитала без его согласия, что и является причиной возникновения земельной ренты.

Земельная рента – это доход от земли, не требующий от ее получателя предпринимательской деятельности. Она представляет собой разновидность экономической ренты. *Экономическая рента* – это плата за ресурс, предложение которого строго ограничено. Именно уникальные условия предложения таких ресурсов – их фиксированное количество – отличает ренту от других форм доходов собственников экономических ресурсов: заработной платы, процента и прибыли. На рынке под воздействием спроса на землю и ее предложение устанавливается рыночное равновесие и формируется цена услуг земли – рента.

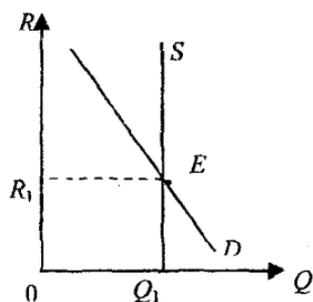


Рисунок 5.6 – Равновесие на рынке земли

**Дифференциальная рента.** Каждый участок земли со своим местонахождением имеет свои уникальные характеристики, которые влияют на величину ренты с него и его цену. Различные участки земли различаются по плодородности, климатическим особенностям, местоположению, и далеко не все земли пригодны к универсальному использованию. По этой причине не все земельные угодья приносят равные доходы в виде земельной ренты. На практике различные участки земли имеют разную степень продуктивности при их использовании, что обусловлено различиями в плодородии и климатических условиях. Это соответствующим образом сказывается на соответствующей ренте. Рента (прибыль), полученная за счет использования ресурсов более высоких порядков в ситуации ранжирования ресурсов по их производительности, называется *дифференциальной рентой*.

Предположим, что имеются одинаковые по размеру земельные участки, различающиеся по плодородию: лучший, средний и худший. При равных вложениях капитала и труда на этих участках будут получены различные результаты и, как следствие этого, затраты на производство единицы продукции будут неодинаковы. Однако рыночную цену единицы продукции будут определять затраты на производство единицы продукции именно на худшем земельном участке, а не на лучшем или среднем. Дело в том, что лучших и средних по плодородию земельных участков недостаточно для удовлетворения потребности в сельскохозяйственной продукции. Поэтому, чтобы было выгодно использовать и худшие по плодородию земельные участки, рыночная цена должна компенсировать предпринимателю все его

затраты и обеспечивать получение им нормальной прибыли. А это возможно только в том случае, когда в основе рыночных цен сельскохозяйственной продукции будут лежать затраты на производство единицы продукции на худших земельных участках.

Таким образом, затраты на производство единицы продукции на худших по плодородию земельных участках лежат в основе рыночных цен. В этом случае предприниматели, использующие лучшие и средние по плодородию земельные участки, будут получать сверхприбыль в силу более низких затрат на производство единицы продукции. Эту сверхприбыль присваивает собственник земли в виде *дифференциальной ренты*.

Дифференциальная рента имеет место не только в сельскохозяйственном производстве, но и в добывающей промышленности в силу неодинакового содержания полезного вещества в руде, и в строительстве из-за различий в местоположении участков (в центре города или на его окраине). Можно сказать, что дифференциальная рента возникает в случае использования любого рода ресурсов, не являющихся полностью однородными в каждом их классе.

**Цена земли при ее покупке.** Земельные участки, приобретаемые в собственность, оцениваются. В определении цены земли безусловно определяющее значение имеют спрос на землю и ее предложение. Однако субъекты, желающие приобрести земельный участок или продать его, рассматривают альтернативные варианты.

Чем выше рента от услуг данного участка земли, тем выше цена земли. Фактически цена земли – это покупная цена не земли, а той земельной ренты, которую она приносит. Кроме того, цена земли зависит еще и от нормы ссудного процента в момент купли – продажи. Продав участок земли за определенную цену  $P$  и положив полученную сумму денег в банк под процент  $i$ , землевладелец должен иметь с этой суммы доход, который ранее получал в виде ренты  $R$ , иначе продажа земли ему невыгодна.

Таким образом, цена земли прямопропорциональна величине ренты, приносимой данным участком земли и обратно пропорционально норме ссудного процента:

$$P = \frac{R}{i} \times 100\%,$$

где  $P$  – цена земли;  $R$  – величина ренты;  $i$  – ставка ссудного процента.

Поскольку конкретной формой проявления ренты служит арендная плата, которая может включать еще и процент на вложенный капитал, цена участка земли будет определяться с учетом произведенных капиталовложений. В таком случае, вместо величины ренты в расчетах участвует величина арендной платы, включающей кроме ренты еще процент на вложенный капитал, а также амортизацию на постройки и сооружения, которые находятся на земле.

## **5.6 Предпринимательская способность как фактор производства. Экономическая прибыль**

Своеобразным фактором производства, влияющим на результаты производственной деятельности, является предпринимательская способность.

Предпринимательская способность как фактор производства – это особый вид людского ресурса, заключающегося в умении руководителя фирмы или предпринимателя эффективно координировать и использовать все другие факторы производства, его способности предугадывать рыночную ситуацию, управлять риском и минимизировать вероятность наступления нежелательных последствий. Можно сказать, что предпринимательский фактор – это особый дар немногих руководителей и предпринимателей, позволяющий руководимым ими предприятиям и фирмам добиваться успеха в сложных, зачастую непредсказуемых рыночных ситуациях.

Развитие рыночной экономики характеризуется динамичностью с присущей ей неопределенностью, обусловленной постоянными, трудно предсказуемыми изменениями спроса, предложения и цен, динамики и тенденций развития техники и производственных технологий. В этих условиях предприниматели и руководители предприятий вынуждены идти на риск, связанный с неконтролируемыми и непредсказуемыми изменениями в общей экономической конъюнктуре. Им приходится принимать решения, опираясь на свой опыт, знание динамики развития рыночных ситуаций и даже на свое предвидение или предчувствие изменения ситуации на рынке. И если им удастся в той или иной степени правильно предугадать предстоящие изменения, то предпринятые ими действия принесут благоприятный для их экономического развития результат, и они

получат сверхприбыль (экономическую прибыль). А если нет – то убыток.

С аналогичной неопределенностью сталкиваются предприниматели и руководители фирм и при осуществлении своей инвестиционной и инновационной деятельности. Поэтому предприниматели в известной мере рискуют, стремясь с помощью инноваций или усовершенствовать производимый товар, или создать новый, с лучшими потребительскими качествами, чем у конкурентов. Однако в случае успеха реализуемого инновационного проекта вознаграждением предпринимателя будет сверхприбыль. Именно стремление к получению сверхприбыли и побуждает предпринимателей и руководителей предприятий внедрять новшества в производство.

Таким образом, предпринимательский фактор приносит его владельцу, как и любой другой фактор производства, доход в виде экономической прибыли, представляющей собой в количественном выражении излишек прибыли над нормальной прибыльюю.

Вместе с тем, существование экономической прибыли как излишка над нормальной прибыльюю, объясняется не только наличием предпринимательского фактора. Излишек прибыли над величиной нормальной прибыли может быть обусловлен и благоприятной для фирмы ситуацией на рынке производимого ею товара вследствие повышения рыночной цены. Экономическая прибыль может быть и следствием возможности отдельных субъектов рынка несовершенной конкуренции оказывать воздействие на рыночные сделки с выгодой для себя. Так, в условиях чистой монополии фирма имеет возможность устанавливать более высокую цену на свою продукцию путем ограничения ее предложения.

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная

1. Ачаповская, М.З. Экономическая теория. Курс лекций для неэкономических специальностей высших учебных заведений / М.З. Ачаповская. – Минск: ФУАинформ, 2010.
2. Базылев, Н.И. Экономическая теория: учеб. пособие / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева. – 2-е изд. – Минск: Современная школа, 2010.
3. Зубко, Н.М. Экономическая теория: учебное пособие / Н.М. Зубко, А.Н. Каллаур. – Минск: ТетраСистемс, 2010.
4. Лемешевский, И.М. Экономическая теория. Основы. Вводный курс: учебно-методическое пособие для студентов высших учебных заведений / И.М. Лемешевский. – 5-е изд. – Минск: ФУАинформ, 2012.

### Дополнительная

5. Давыденко, Л.Н. Экономическая теория: учеб. пособие / Л.Н. Давыденко, Е.Л. Давыденко, И.А. Собленко. – 2-е изд., испр. – Минск: Высш. школа, 2010.
6. Экономическая теория: учеб. пособие / А.В. Бондарь [и др.]; под общ. ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. – Минск: БГЭУ, 2011.
7. Бутеня, В.Е. Экономическая теория: практикум для студентов неэкономических специальностей / В.Е. Бутеня, В.Н. Федосенко. – Минск: БНТУ, 2011.
8. Хайман, Д.Н. Современная микроэкономика. Анализ и применение: в 2 т. / Д.Н. Хайман. – М.: Финансы и статистика, 1992. – Т.1, 2.
9. Макконелл, К.Р. Экономикс / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – 13-е изд. – М.: ИНФРА-М, 1999.

Учебное издание

**БУТЕНЯ** Владимир Евгеньевич  
**ПАЦКЕВИЧ** Людмила Петровна  
**ФЕДОСЕНКО** Владимир Николаевич

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ**

Пособие для студентов  
неэкономических специальностей

Технический редактор *О.В. Песенько*

Подписано в печать 29.03.2013. Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Ризография.

Усл. печ. л. 3,95. Уч.-изд. л. 3,09. Тираж 300. Заказ 1377.

Издатель и полиграфическое исполнение: Белорусский национальный технический университет. ЛИ № 02330/0494349 от 16.03.2009. Пр. Независимости, 65. 220013, г. Минск.