Эластичность предложения по цене. Коэффициент эластичности.

 Эластичность предложения по цене – степень изменения величины предложения данного товара (∆QS) в результате изменения цены на него (∆P) при прочих равных условиях. Коэффициент ценовой эластичности рассчитывается по формуле: .

 Коэффициент эластичности – измеритель зависимости одного показателя от изменения другого, влияющего на него факторного показателя на один процент. (если k=1, то это единичное предложение; k>1 – эластичное предложение; k<1 – неэластичное предложение.) Также существует абсолютно неэластичное предложение. Оно одинаково при любых ценах на товар

Эластичность предложения зависит от многих факторов: 1) Возможности длительного хранения и стоимости хранения. 2) специфики производственного процесса. 3) Фактора времени. 4) Цены других благ. 5) степени достигнутого применения ресурсов.

Частная собственность (ч.с.) как условие возникновения рынка

Наибольшее значение возникновения рыночной экономики в её функционировании имеет ч.с. на средства производства. Ч.с. показала свою историческую устойчивость. Она незаменима для средней организации малого и среднего бизнеса; она является могучим стимулом творческой деятельности людей.

Ч.с. сыграла огромную роль в формировании структур гражданского общества, главным действующим лицом которого является человек-собственник.

Разрушение традиций ч.с. на землю разрушало и саму рыночную систему (пример: СССР, Восточная Европа в XX-вв.)

Труд как фактор производства. Цена труда. Номинальная и реальная заработная плата (з.п.).

Труд – один из четырех основных факторов производства.

Труд как фактор производства – физические и умственные усилия, затрачиваемые человеком для производства товаров и услуг.

Цена труда - з.п. З.п. является денежным выражением стоимости товара «рабочая сила».

З.п. как плата за труд выдвигается на первый план, потому что это: 1) наиболее дорогостоящий элемент среди всех экономических ресурсов. 2) для большинства населения это единственный (или, по крайней мере, главный) источник дохода

Номинальная з.п. – сумма денег, полученная за час, день, неделю, любой другой промежуток времени.

Реальная з.п. – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную з.п.

Необходимость и сущность разгосударствления собственности в России.

В начале 90-х гг. (после распада СССР) экономика России находилась в полном упадке. Необходимо было принимать срочные меры по ее восстановлению, проводить реформы, переходить к рыночной экономике.

Одной из таких мер (реформ) и было разгосударствление собственности (приватизация).

Главной экономической задачей приватизации было повышение эффективности экономики за счет создания института частной собственности на средства производства.

В РФ программа приватизации предусматривала ваучерную, денежную и «малую» приватизацию.

Особенности приватизации в России: 1) историческая беспрецедентность данного процесса. 2) приватизация предшествует созданию достаточно развитой рыночной структуры, что снижает ее эффективность. 3) масштабность, массовость приватизации. 4)стремление придать приватизации необратимый характер. 5)высокий удельный вес неэквивалентных форм приватизацию 6) существование ваучерного этапа приватизации.

Последствия приватизации:

1)В России произошел переход от социализма к капитализму. 2)В России появилась группа так называемых «олигархов», владеющих собственностью, которая досталась им за сравнительно небольшие деньги.

3)Приватизация скомпрометировала себя в глазах многих россиян. Политический рейтинг одного из главных идеологов приватизации Анатолия Чубайса до сих пор является одним из самых низких среди российских политических деятелей.

4)На начало 2008 года — на повестке дня — те же проблемы: теперь уже приватизация социальных услуг, социальных гарантий государства, поскольку явно видна несостоятельность государственного управления социальной сферой. И новым инструментом приватизации, вероятно, будут персонифицированное бюджетное финансирование (государственные именные финансовые обязательства — ГИФО), или по другому — Государственные сертификаты которые позволят (при сохранении государственного финансирования) работать в сфере услуг частным предприятиям.

5)Около 80 % граждан России в 2008 году продолжают считать приватизацию нечестной и готовы в той или иной степени к пересмотру её итогов.

Рынок капитала и процент. Дисконтирование.

Рынок капитала и капитальных активов – это составная часть рынка факторов производства.

Различают: рынок долгосрочных капиталов (рынок акций и облигаций) и рынок краткосрочных капиталов (рынок казначейских векселей, краткосрочных коммерческих векселей и банковских акцентов).

Процент (по Бем-Баверку) – результат ожидания капиталиста, прибыль сводится к проценту.

Процент – это плата (цена) за возможность распоряжаться в своих интересах определенными ресурсами

Процент это не только атрибут денежного обращения; это еще и категория рыночный системы.

Дисконтирование – использование счетов к получению в качестве залога получения краткосрочных займов. Это процесс определения текущей стоимости денег, когда известна их будущая стоимость. Дисконтирование применяется для оценки будущих денежных поступлений (прибыль, проценты, дивиденды) с позиции текущего момента.

Приватизация: ее сущность, цели и методы проведения.

Приватизация - это выкуп гражданами, акционерными обществами у государства и местных органов власти в собственность предприятий или их подразделений, которые выделены в самостоятельные.

Приватизация при формировании рыночных отношений имеет целью создать слой частных собственников-предпринимателей; создать условия для повышения эффективности деятельности предприятий, включая формирование конкурсной среды; способствовать демонополизации экономики, процессу стабилизации финансового положения в стране, собираемости налогов с предприятий всех форм собственности, которые должны находиться в равных условиях; открывать страну, ее экономику для иностранных инвестиций.

Чертами приватизации являются: многообразие форм и методов проведения; её избирательность, т.е. не широкий, не массовый характер; длительность сроков этого процесса; предварительное санирование убыточного производства; наконец, как правило, возмездный характер.

Приватизация в переходной экономике существенно отличается от приватизации в западных странах.

Существует несколько основных технических методик проведения денежной приватизации:

1)прямая открытая продажа акций (полностью или с сохранением доли за государством) государственных предприятий. Этот механизм был избран, например, в Египте, в Венгрии и на Ямайке

2)аукционная продажа акций населению. Она применялась в Мексике, в Венгрии и частично, например, при приватизации «Истерн Тобакко» в АРЕ;

3)ликвидация предприятия и распродажа его имущества в целях выплаты задолженности. Этот крайний метод применялся в Польше при распродаже промышленных предприятий;

4)разукрупнение крупных промышленных конгломератов с последующей продажей их по частям. Разделение прежних организационных структур с последующей приватизацией часто происходило в России;

передача предприятия в руки трудового коллектива. Наиболее известным примером являются программы типа «ЭЗОП» в США;

5) аренда и субподряд государственной собственности предприятиями частного сектора.

Рынок земли. Дифференциальная и абсолютная рента. Цена земли.

Важнейшим видом природных ресурсов является земля, которая служит основным средством производства в сельском хозяйстве, «кладовой» полезных ископаемых и местом расположения строительных объектов. Поэтому рентные отношения имеют наиболее существенное значение в сельском хозяйстве, добывающей промышленности и строительстве. Рентные отношения – отношения по поводу ценообразования и распределения доходов от использованной земли, е ископаемых ресурсов и недвижимости.

В рыночной экономике земля – это не просто средство производства и объект собственности, а и сфера приложения капитала. Отсюда следует, что экономические отношения, обусловленные приложением капитала к земле, образуют аграрный строй общества. Типичными чертами аграрного строя в рыночном хозяйстве является наличие частного земельного собственника, фермера или арендатора земли, организующего производство, и наемного работника.

Земельная рента – нетрудовой доход, не связанный с предпринимательской деятельностью, представляющий собой часть прибавочного продукта, создаваемого производителями, хозяйствующими на земле. Рента выступает как форма экономической реализации собственности на землю (и ее природные ресурсы).

Существует два вида ренты – дифференциальная и абсолютная. Дифференциальную ренту исследуют различные экономические школы, абсолютную – экономическая теория К.Маркса.

Абсолютная рента – форма капиталистической земельной ренты, которую порождает монополия частной собственности на землю.

Дифференциальная рента – это рента, полученная с более выгодных участков земли. Она содержит некоторую положительную разность дохода, возникающего на более плодородных, более выгодно расположенных (и т.д.) землях.

Товарное производство как основа функционирования рыночной экономики.

Рынок — это обязательный компонент товарного хозяйства. По словам Н. Бухарина, рынок — это обратная сторона товарного производства, основы рыночного хозяйства. Без товарного производства нет рынка, без рынка нет товарного производства.

Объективная необходимость рынка вызвана теми же причинами, которые вызывают необходимость существования товарного производства. Среди этих причин: развитое общественное разделение труда, экономическая обособленность рыночных субъектов, обусловленная наличием разных форм собственности, тесная связь с мировой экономикой путем внешней торговли, потребность выхода национальной экономики в мировое экономическое пространство для ее дальнейшего экономического роста.

Товарное производство означает, что продукт создается не для самого производителя, а для обмена.

Товарное производство прошло длительную эволюцию. Возникло оно в условиях разложения первобытной общины, зарождения частной собственности, при первом общественном разделении труда.

Общественное разделение труда — это первое необходимое условие возникновения товарного производства. С развитием общественного разделения труда происходит специализация производителей на выработке какого-либо одного продукта. Это обусловливает необходимость обмена. Общественное разделение труда является материальным условием существования товарного хозяйства.Причиной товарного производства следует считать экономическое обособление товаропроизводителей как различных собственников. Именно экономическое обособление товаропроизводителей — условие, необходимое и достаточное для превращения обмена в товарный обмен. Только обмен между различными собственниками становится товарным. Экономическое обособление возможно в условиях и частной, и коллективной, групповой, корпоративной собственности.

Следовательно, под товарным производством следует понимать такую организацию общественного хозяйства, когда продукты производятся отдельными, обособленными производителями, причем каждый из них специализируется на выработке одного какого-либо продукта, так что для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов на рынке.

Принцип сопоставления валового дохода и валовых издержек и максимизация прибыли.

Валовой (общий, совокупный) доход – доход физ. Или юр. Лица до вычета из него затрат, понесенных при его получении.

Валовые (общие, совокупные) издержки – (TC) – сумма затрат на производство данного объема продукции. Различают постоянные и переменные издержки. Такое различие оправдано в краткосрочном периоде, т.к. в долгосрочном периоде все издержки становятся переменными.

Прибыль – основная цель деятельности любой фирмы. Рассчитывается как разность между валовыми доходами и издержками по производству товаров. В зависимости от вида издержек различают бухгалтерскую и чистую (экономическую) прибыль. Это один из наиболее важных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства (организаций и предпринимателей), ради которого и осуществляется предпринимательская деятельность.

Максимизация прибыли - постулат экономической теории, в соответствии с которым фирмы комбинируют затраты и выпуск таким образом, чтобы получить наивысшую прибыль.

На совершенных рынках стремление к максимизации прибыли приводит к оптимальным по Парето результатом.

 Принцип сопоставления валового дохода с валовыми издержками - метод установления объема производства, при котором достигается максимум экономической прибыли или минимум убытков, основанный на сравнении валовой выручки и валовых издержек фирмы при разных объемах производства.

Сущность и функция денег. Закон денежного обращения (формулы Маркса и Фишера).

Деньги – (1) до отмены золотого обеспечения особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента с функциями: меры стоимости, средства обращения, сокровищ, средства платежа, мировых денег; (2) после отмены золотого обеспечения современные бумажные деньги – инструмент эквивалентного обмена с декретной гарантией ликвидности и функциями: меры стоимости, средства платежа, долговой, средства обращения.

В российской экономической науке отмечается, что во внутрихозяйственном обороте деньги выполняют функции: 1) меры стоимости; 2) средства обращения; 3) средства платежа; 4) средства накопления

Сущность денег заключается в том, что они служат необходимым активным элементом и составной частью экономической деятельности общества, отношений между различными участниками и звеньями воспроизводственного процесса.

Сущность денег характеризуется их участием в: 1) осуществлении различных видов общественных отношений; 2) распределении валового национального продукта (ВНП), в приобретении недвижимости, земли. Здесь проявление сущности неодинаково, так как различные возможности денег объясняются разными социально-экономическими условиями; 3)определении цен, выражающих стоимость товаров. Изготовление товаров (оказание услуг) осуществляется людьми с помощью орудий труда, с использованием предметов труда. Произведенные товары обладают стоимостью, которая определяется совокупным объемом перенесенной стоимости орудий и предметов труда, и вновь созданной живым трудом стоимости.

Закон денежного обращения устанавливает количество денег, нужное для выполнения ими функций средства обращения и средства платежа.

Денежные агрегаты - виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности, то есть возможностью быстрого превращения в наличные деньги, показатели структуры денежной массы. Агрегат М0 представляет собой наличные деньги в обращении (банкноты, металлические деньги, казначейские билеты). Металлические деньги составляют 2-3% от общей массы денег, находящихся в обращении. Основную массу составляют банкноты. Агрегат М1 состоит из агрегата М0 и средств на текущих счетах банков. Средства на счетах могут использоваться для платежей в безналичной форме, через трансформацию в наличные деньги и без перевода на другие счета. Агрегат М2 содержит агрегат М1 плюс срочные и сберегательные депозиты в коммерческих банках, а также краткосрочные государственные ценные бумаги. В США агрегат М2 включает: М1 -23% (в том числе наличные деньги - 7%, чековые вклады - 19%), сберегательные и срочные депозиты - 74%.Агрегат М3 содержит Агрегат М2, сберегательные вклады в специальных кредитных учреждениях, а также ценные бумаги, обращающиеся на денежном рынке. Агрегат М4 равен агрегату М3 плюс различные формы депозитов в кредитных учреждениях

Закон денежного обращения показывает устойчивую связь между количеством денег в обращении и уровнем цен обращающихся товаров и услуг.

В марксистской трактовке данного закона величина денежной массы определяется уровнем цен, т.е. чем выше цены, тем большее количество денег (денежная масса) необходимо для обслуживания кругооборота товаров и услуг ( и наоборот). Таким образом, денежная масса – это функция от цен: ДМ=f(P).

Закон денежного обращения по Марксу выглядит следующим образом: ДМ=(ΣЦТУ - ΣЦТУРК + ОНП - ВО) / СО, где ЦТУ – цена товаров и услуг; ЦТУРК – цена товаров и услуг, реализуемых в кредит; ОНП – обязательства по наступившим платежам; ВО – взаимопогашаемые обязательства; СО – скорость обращения (среднее число оборотов денег).

В монетаристской трактовке закона денежного обращения в основе лежит количественная теория денег, которая объясняет уровень товарных цен и стоимость денег их количеством в обращении, т.е. чем больше денег в обращении, тем выше уровень цен. Эта зависимость выражается уравнением обмена:

М\*V = P\*Q (уравнение Фишера), где М – денежная масса; V – средняя скорость обращения; P – уровень цен; Q – количество реализованных товаров и услуг.

Т.е. цена являются функцией от денежной массы: Р = f (ДМ)

Предпринимательство как фактор производства. Проблемы предпринимателя.

Предпринимательство (предпринимательские способности) – способность к эффективной организации взаимодействия таких экономических ресурсов, как труд, земля, капитал, знания для осуществления хозяйственной деятельности. Этот ресурс реализуется в сфере менеджмента, т.е. при управлении деятельностью фирм и организаций. В состав предпринимательского ресурса входят его носители (предприниматели), инфраструктура (рыночные институты), этика и культура.

Предпринимательский риск – общий непредсказуемый и неограниченный личный риск и риск капиталом, который несет предприниматель.

Предпринимательство – созидательная, творческая работа, основана на критической, конструктивной оценке достигнутого для обеспечения прибыли.

Формы предпринимательства: 1)частное; 2)коллективное: а) полное товарищество, б) товарищество на вере, в) ООО, г) Общество с дополнительной ответственностью, д) ЗАО, е) ОАО,; 3)государственное.

Виды предпринимательской деятельности: производственная, финансовая, страховая, аграрная, сфера услуг, коммерческая.

Многие характерные особенности становления малого предпринимательства

 напрямую связаны с основными проблемами, мешающими развитию нормальных

рыночных отношений и частного предпринимательства в целом.

Проблемы предпринимателя

Основные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель: 1)Налоги, 2)Законодательство, 3)Инфляция, 4)Экономическая ситуация в целом, 5)Поставки, дефицит, 6)Трудности получения и высокая ставка за кредит, 7)Неплатежеспособность партнёров, клиентов, 8)Несовершенство банковской системы, 9)Политическая ситуация, 10)Бюрократия, 11)Действия правительства, властей, ЦБ; коррупция, взятки, 12)Трудности с арендой, недостаток площадей, офисов, 13)Недостаток информации, культуры, опыта, 14)Кадровые проблемы, 15)Рэкет, 16)Отрицательное отношение к предпринимателям.

Трудовая теория стоимости и ее содержание.

Трудовая теория стоимости – эта теория впервые изложена в работах английских экономистов У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо. На основе этой теории возникла и сформировалась классическая школа политической экономии. Наиболее глубоко изложил этот вопрос К. Маркс в первом томе «Капитала».

Содержание трудовой теории стоимости можно кратко изложить в следующих основных положениях.

1. Разнородные продукты рыночного обмена имеют одинаковое внутреннее содержание - стоимость. Поэтому на рынке они приравниваются друг к другу в определенной меновой пропорции.

2. Стоимость товаров создается общественным трудом производителей. Этот труд является общественным потому, что изготовитель рыночного продукта создает его для других. Стало быть, стоимость - воплощенный в товаре общественный труд. А равенство продуктов по их стоимости означает, что в них заключено одинаковое количество труда.

3. Труд, образующий стоимость, различается по его сложности или качеству Можно выделить простой (не требующий какой-либо подготовки) и сложный (квалифицированный) труд. На последний предварительно затрачиваются время, усилия человека, чтобы приобрести нужные знания и трудовые навыки. Потому в рыночном обмене товаров один час сложного труда может быть приравнен к нескольким часам простого труда.

4. Сам труд измеряется с помощью рабочего времени. Если труд является одинаковым по качеству (допустим, простой труд), то он количественно измеряется в часах работы.

5. На изготовление одного и того же вида продукта работники обычно затрачивают неодинаковое по величине индивидуальное рабочее время. Ибо они имеют различные условия производства (средства и предметы труда), отличаются по уровню квалификации, по степени интенсивности (напряженности) трудовых усилий. Поэтому товары одного и того же вида и качества (например, картофель), обычно имеют разную по величине индивидуальную стоимость.

Принцип сопоставления предельного дохода и предельных издержек.

Принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками - метод определения объема продукции, при котором экономическая прибыль максимальна, путем сравнения предельной выручки от дополнительных единиц продукции с предельными издержками их производства.

Для определения максимальной прибыли нужно определить необходимый (оптимальный) объём производства продукции (Q). Инструментом экономического анализа служит категория предельных величин: предельных издержек (MC) и предельного дохода (MR).

Предельные издержки – дополнительные издержки, возникшие при увеличении количества произведенной продукции для изготовления последней единицы этой продукции.

Предельный доход – прирост дохода, связанный с выпуском каждой дополнительной единицы продукции

Теория предельной полезности и предельных издержек - теория, определяющая суть спроса и предложения и исходящая из того, что:

- каждая дополнительная единица однотипного блага приносит все меньшую пользу потребителю; а

- каждая дополнительная единица блага, произведенная предпринимателем, требует все возрастающих затрат.

Сопоставление предельного дохода и предельных издержек. Определить оптимальный объем производства фирма может, сопоставив доход, приносимый дополнительной единицей продукции (МR), с приростом издержек производства, вызванным ее выпуском (МС).

Согласно правилу максимизации прибыли фирма, производящая продукцию в объемах, при которых MR=MC, получает максимально возможную при данных ценах прибыль, т.е. оптимальный объем производства - это объем, при котором предельные издержки (МС) и предельный доход (МR) равны.

Теория предельной полезности и ее содержание

Теория предельной полезности – теория, объясняющая стоимость (ценность) товаров и услуг с позиции экономической психологии покупателя, потребителя полезных вещей.

Основное положение теории: 1) полезность нельзя отождествлять с объективными свойствами товаров; она является субъективной оценкой , которую дает покупатель роли определенного блага в удовлетворении личных потребностей; 2) полезные блага подразделяются на два вида: а) имеющиеся в безграничном количестве (воздух, вода и т.п.) и не считающиеся полезными, так как они имеются в избытке; б)являющиеся относительно редкими и недостаточным для насыщения сложившихся потребностей в них именно этим благам хозяйствующие субъекты приписывают ценность; 3) человек располагает свои потребности в порядке понижения степени их важности и пытается удовлетворить их имеющимся в его распоряжении количеством благ(чем больше потребность, тем ценнее благо) ; 4) в процессе личного потребления действует закон убывающей полезности, сформулированный немецким экономистом Германом Госсеном; 5) ценность благ определяет предельная полезность, т.е. субъективная полезность последней добавочной единицы блага, удовлетворяющей наименее настоятельную потребность в этом продукте.

Предельная полезность может возникать на разных уровнях потребления благ. Когда предельная полезность достигает точки «насыщения», человек перестает ощущать пользу от потребляемой вещи. Если преодолеть этот рубеж, то полезность превращается во вредность. Таким образом, здесь действует т закон убывающей предельной полезности - по мере того как потребляются все новые единицы блага, растет общая полезность, но при этом она возрастает все меньшими темпами вследствие того, что предельная полезность этого блага сокращается.

Формула теории предельной полезности «потребитель – потребность – полезность блага – его ценность – цена»

Государственное регулирование внешних эффектов

В условиях рыночных сделок возникают ситуации, когда лица, не участвующие в данной операции, несут убыток или получают выгоду. Такое явление называется внешними эффектами или экстерналиями. Внешние эффекты не находят отражение в рыночной цене, поскольку направлены на третьих лиц. При наличии внешних эффектов рынок не в состоянии их успешно нивелировать. Регулирование внешних эффектов осуществляется государством.

Существуют два вида внешних эффектов — положительные и отрицательные. Положительные внешние эффекты возникают в том случае, когда в процессе производства или потребления какого- либо товара создается выгода для третьих лиц. Положительный внешний эффект заключается в возможности получения выгоды от третьих лиц бесплатно. Например, получение платного образования создаст выгоды не только для студента, обучающегося в платном институте, и самого учебного заведения. Появление специалистов с высшим образованием будет выгодно всему обществу, возможному работодателю.

В случаях с положительными внешними эффектами, рыночная оценка блага ниже, чем получаемая обществом в целом.

Истинная предельная полезность данного блага в обществе выше, поскольку она включает положительные эффекты и выгоду третьих лиц.

Отрицательные внешние эффекты приводят к тому, что у третьих лиц возникают некомпенсированные для них издержки.

Отрицательные внешние эффекты возникают, к сожалению чаще, и связаны с появлением ущерба для третьих лиц, который им не компенсируется. Наиболее ярким примером является загрязнение предприятием окружающей среды, в результате чего люди, проживающие вблизи такого производства, страдают от загрязнения воздуха, воды, почвы. Производитель экономит на очистных сооружениях и уменьшает свои издержки, а люди, проживающие рядом, вынуждены больше тратить денег на сохранение своего здоровья и на отдых.

Государство регулирует внешние эффекты при помощи корректирующих субсидий и корректирующих налогов.

В России в соответствии с Законом об охране окружающей природной среды установлены нормативы допустимого загрязнения в виде предельно допустимой концентрации вредных веществ, предельно допустимых выбросов и сбросов вредных веществ, нормативы предельно допустимого уровня шума, вибрации, магнитных полей и иных вредных физических воздействий.

Задача государства сводится к периодическому контролю за соблюдением этих норм предприятиями. Такой способ регулирования внешних эффектов предполагает использование возможностей технического контроля за состоянием окружающей среды. В то же время он ограничивается этими техническими возможностями.

Однако в разных регионах сложились различные экологические ситуации, которые требуют специального подхода. Правительством Российской Федерации установлены коэффициенты, учитывающие экологические факторы. В соответствии с этими коэффициентами проводятся различия между экологической ситуацией в отдельных экономических районах страны, с учетом различий загрязнения атмосферного воздуха, почвы и сезонной миграции сусликов из засушливых районов.

Некоторые ученые считают, что внешние эффекты возникают из-за отсутствия рынков чистого воздуха, тишины, покоя и т.п.

Типы денег. Современные денежные средства.

Денежные агрегаты - виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности, то есть возможностью быстрого превращения в наличные деньги, показатели структуры денежной массы. Агрегат М0 представляет собой наличные деньги в обращении (банкноты, металлические деньги, казначейские билеты). Металлические деньги составляют 2-3% от общей массы денег, находящихся в обращении. Основную массу составляют банкноты. Агрегат М1 состоит из агрегата М0 и средств на текущих счетах банков. Средства на счетах могут использоваться для платежей в безналичной форме, через трансформацию в наличные деньги и без перевода на другие счета. Агрегат М2 содержит агрегат М1 плюс срочные и сберегательные депозиты в коммерческих банках, а также краткосрочные государственные ценные бумаги. В США агрегат М2 включает: М1 -23% (в том числе наличные деньги - 7%, чековые вклады - 19%), сберегательные и срочные депозиты - 74%.Агрегат М3 содержит Агрегат М2, сберегательные вклады в специальных кредитных учреждениях, а также ценные бумаги, обращающиеся на денежном рынке. Агрегат М4 равен агрегату М3 плюс различные формы депозитов в кредитных учреждениях.

Деньги и кредиты являются одним из главных элементов любой экономики, особенно рыночной.

Денежная система- это форма организации денежного обращения в стране, то есть организация движения денег в наличной и безналичной формах.

Важнейшими элементами денежной системы являются: 1) Национальная денежная единица- мера денег, принятая в стране за единицу, в которой выражаются цены на товары и услуги (рубль, доллар, франк). 2) Масштаб цен - весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы. 3) Система эмиссии денег - учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги; законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение. 4) Формы денег - декретивное платежное средство, принимающее форму всеобщего эквивалента. 5) Валютный паритет - соотношение с другими валютами. 6) Институты денежной системы - государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение.

Заместители действительных денег (знаки стоимости) — деньги, номинальная стоимость которых выше реальной, т.е. затраченного на их производство общественного труда. К ним относятся: 1) металлические знаки стоимости — стершаяся золотая монета, билонная монета, т.е. мелкая монета, изготовленная из дешевых металлов, например меди, алюминия; 2) бумажные знаки стоимости, сделанные, как правило, из бумаги. Различают бумажные деньги и кредитные деньги.

Бумажные деньги — представители действительных денег.

Объективная возможность обращения этих денег обусловлена особенностями функции денег как средства обращения, когда деньги являлись мимолетным посредником товаров.

В настоящее время к деньгам относят разнообразные долговые обязательства, имеющие разную степень ликвидности. Под ликвидностью понимаются способности обязательства быть обращенным в наличные деньги и истраченным на покупку товаров и услуг. Кроме расходования денежных средств на закупку благ, ликвидность означает также денежные затраты на капитальные вложения (увеличение производства). Так, наличные деньги ликвидны на 100%, ибо на них можно незамедлительно приобрести различные виды богатства. Гораздо менее ликвидными являются срочные вклады в сберегательном банке, ценные бумаги. Такое различие положено в основу деления всей денежной массы на связанные между собой агрегаты.

Также существуют электронные (безналичные) деньги, получившие широкое распространение во второй половине 20-го и в 21 вв.

Положительный и отрицательный эффект масштабов производства.

Эффект масштаба – динамика долгосрочных средних издержек в результате изменения масштабов производства. При этом фирма свободна в выборе объемов всех используемых ею видов затрат. По мере роста объемов производства положительный эффект масштаба сменяется постоянным, а затем отрицательным.

Эффект масштаба положительный – экономия, обусловленная ростом масштаба производства; сокращение долговременных средних издержек с увеличением объемов выпуска продукции. По мере роста размеров предприятия начинает действовать ряд факторов, снижающих средние издержки производства: 1) специализация труда (в т.ч. – управленческого персонала); 2) эффективное использование капитала; 3) утилизация отходов и производство побочных продуктов

Эффект масштаба постоянный – неизменные долгосрочные средние издержки при увеличении или уменьшении объемов выпускаемой продукции; отсутствие у фирмы как экономии, так и ущерба от изменения масштабов производства.

Эффект масштаба отрицательный – ущерб, обусловленный чрезмерным ростом масштабов производства: увеличение долговременных средних издержек с ростом выпуска продукции. Основной источник отрицательного эффекта масштаба – управленческие проблемы, возникающие при попытке эффективно контролировать и координировать крупномасштабного производителя.

Условия возникновения и сущность рынка. Роль и условия рынка.

Рынок – (1) сфера экономики, в которой совершается процесс товарного обращения, превращение товара в деньги и денег в товар; совокупность взаимосвязанных актов купли-продажи массы товаров, произведенных в различных областях экономики; совокупность существующих и потенциальных покупателей товара. (2) обмен, организованный по законам товарного производства и обращения.

Отношения между покупателями и продавцами, т.е. рыночные отношения, начали складываться еще в глубокой древности, до возникновения денег, которые и появились затем во многом для того, чтобы обслуживать эти отношения.

Условия возникновения рынка: 1) разделение труда, которое ведет к специализации и обмену; 2) самостоятельность экономических агентов, или, как часто говорят экономисты, обособленность хозяйственных субъектов. Товарный обмен обязательно предполагает стремление к взаимовыгодности;

Важной причиной возникновения рынка является естественная ограниченность производственных возможностей человека. Даже самый способный человек может произвести лишь небольшое количество благ. Ограничены в обществе не только производственные возможности человека, но и все другие факторы производства (земля, техника, сырье). Их общее количество имеет пределы, а применение в какой-либо одной сфере исключает возможности такого же производственного использования в другой. В экономической теории это явление получило название закона ограниченных ресурсов. Ограниченность ресурсов преодолевается посредством обмена одного продукта на другой через рынок.

Причиной формирования рынка является и экономическая обособленность товаропроизводителей, чтобы они могли свободно распоряжаться результатами своего труда.

Кроме того, причина становления рынка кроется и в возможности (свободе) для каждого экономического субъекта обеспечивать свои интересы.

К функциям рынка относятся: 1)информационная — рынок дает его участникам информацию о необходимом количестве товаров и услуг, их ассортименте и качестве; 2)посредническая — рынок выступает посредником между производителем и потребителем; 3)ценообразующая — цена складывается на рынке на основе взаимодействия спроса и предложения, с учетом конкуренции; 4)регулирующая — рынок приводит в равновесие спрос и предложение; 5)стимулирующая — рынок побуждает производителей создавать нужные обществу экономические блага с наименьшими затратами и получать достаточную прибыль.

Существует множество рынков: рынок ценных бумаг и др.

Рынок выполняет различные функции, которые определяются стоящими перед ним задачами. Рыночный механизм призван найти ответы на три главных вопроса: Что производить? Как производить? Для кого производить?

Роль рынка в общественном производстве играет большую роль: он подает сигнал производству – что, в каком объеме, и какой структуре следует производить; уравновешивает спрос и предложение, обеспечивает сбалансированность экономики; дифференцирует товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на покрытие рыночного спроса; «убирает» неконкурентоспособных предприятий и

«свертывает» устаревшее производство.

Общая и предельная полезность блага. Полезность и цена.

Полезность предельная – величина добавочной полезности, которую извлекает потребитель из каждой последующей дополнительной единицы товара или услуги. Предельная полезность равна отношению прироста совокупной полезности к степени изменения величины потребления. Рост потребления данного товара ведет к постоянному уменьшению приращения предельной полезности.

Полезность совокупная (общая) – полезность всего запаса или всего доступного данному субъекту количества блага.

Цена – денежное выражение стоимости товаров и услуг.

Полезность – способность материального продукта или услуги удовлетворять какие-то потребности людей. В экономической теории под полезностью подразумевается все то, что удовлетворяет сложившиеся потребности и привычки. В экономической теории под полезностью подразумевается все то, что удовлетворяет сложившиеся потребности и привычки (даже то, что наносит ущерб здоровью людей сигареты, наркотики и т.п.).

Закон убывающей предельной полезности утверждает, что в непрерывном акте потребления предельная полезность блага начинает уменьшаться. Отсюда следует необходимость понижения цены для того, чтобы побудить потребителя к увеличению покупок такого продукта. Однако, закон убывающей предельной полезности не всегда действует при малых количествах товара. Например, если человек принимает одну таблетку — он излечивается не полностью. Если две — то он излечивается полностью, и предельная полезность возрастает по сравнению с одной таблеткой. Однако дальнейшее потребление антибиотиков только вредит организму и предельная полезность становится отрицательной.

Структура рынка. Типы рынков. Инфраструктура рынка.

Структура рынка – основные характерные черты рынка, к числу которых относятся: количество и размеры функционирующих в нем фирм, степень сходства или отличий товаров разных предприятий, условия вступления в отрасль, доступность рыночной информации. По степени влияния отдельного продавца (покупателя) на рыночную цену различают рынки «совершенной» и «несовершенной» конкуренции.

Инфраструктура рынка – совокупность экономических институтов, обеспечивающих функционирование рынка (сеть предприятий торговли, посреднических организаций, кредитных учреждений, страховых транспортных и иных фирм).

Развитие структуры и инфраструктуры рынка отражается на его конъюнктуре.

Конъюнктура рынка - совокупность условий, сложившихся на рынке в определенный момент. Факторы, влияющие на конъюнктуру рынка, можно классифицировать по продолжительности действия (временные и постоянные), по характеру воздействия (циклические и нециклические), источникам возникновения (внешние и внутренние) и другие.

Инфраструктурная деятельность включает: 1) деятельность по сбору, обобщению и распространению экономической информации; 2)деятельность по специальному изучению рынка с целью увеличения продаж; деятельность по публичному представлению информации о хозяйствующих субъектах, товарах и услугах; 3)деятельность по оценке отдельных хозяйствующих субъектов и инструментов их деятельности.

Существует 4 типа рыночных структур: совершенная конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция, олигополия.

Порядковая теория предельной полезности и её содержание.

Ординалистская (порядковая) теория полезности является альтернативой кардиналистской (количественной) теории полезности.

Авторами теории можно считать английского экономиста и статистика Ф. Эджуорт, итало-швейцарского социолога и экономиста В. Парето, американского экономиста и статистика И. Фишера. Теория приобрела широкое распространение после систематизации, проведённой в 30-х гг. XX века в работах Р. Аллена и Дж. Хикса.

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

Ординалистская теория базируется на следующих гипотезах:

1)Гипотеза полной упорядоченности: потребитель способен упорядочить все возможные товарные наборы с помощью отношений предпочтения или безразличия; 2)Гипотеза транзитивности: если потребитель предпочитает набор А набору В, а набор В набору С, то он предпочитает набор А набору С; соответственно, если набор А для потребителя равнозначен набору В и набор В равнозначен набору С, то наборы А и С тоже для него равнозначны; 3)Гипотеза ненасыщения: при прочих равных условиях потребитель предпочитает большее количество данного блага меньшему его количеству; 4)Гипотеза рефлексивности: A~A; 5)Гипотеза выпуклости; 6)Гипотеза безразличия

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

Бюджетная линия (линия бюджетного ограничения) – это прямая, точки которой показывают наборы благ, при покупке которых выделенный доход платится полностью. Бюджетная линия пересекает оси координат в точках, показывающих максимально возможные количества благ, которые можно приобрести на данный доход при определенных ценах.

Равновесие потребителя – точка, в которой потребитель максимизирует свою общую полезность или удовлетворение от расходования фиксированного дохода.

Спрос и предложение и их характеристика. Детерминанты спроса и предложения.

Спрос (D) – это общественная потребность в различных работах, товарах и услугах, выраженная в денежной форме. Различают следующие разновидности спроса: отрицательный (негативный), отсутствие спроса, скрытый, падающий, нерегулярный (сезонный и др.), полноценный (идеальный), чрезмерный. Спрос также бывает эластичным, при котором его величина наиболее чувствительна к изменению цены, и неэластичным, при котором, при котором его величина нечувствительна к изменению цены.

Неценовые факторы (детерминанты) спроса – условия, влияющие на изменения совокупного спроса, но не связанные непосредственно с изменением уровня цен. К таким факторам относятся: адаптационные ожидания, перемены в экономической политике правительства, изменения в мировой экономике, колебания уровня благосостояния. Многообразно влияние политических изменений.

Предложение (S) – совокупность товаров и услуг, представленных на рынке для реализации по определённым ценам. В состав предложения входят инвестиционные и потребительские товары, природные ресурсы, наемная сила, капитал, услуги. Различают «индивидуальное» предложение, субъектом которого выступает отдельный продавец, и «рыночное» - совокупность всех индивидуальных предложений на данном рынке.

Неценовые факторы (детерминанты предложения) – экономические условия, приводящие к изменениям предложения, но непосредственно не связанные с изменениями в уровне цены. К таким факторам обычно относят: изменения цен на производственные ресурсы, изменения в структуре рынка, в уровне производительности труда, а также правовых нормах.

Ценовая дискриминация: сущность и виды.

Ценовая дискриминация – практика установления дифференцированных цен на один и тот же товар, не обусловленная различиями в издержках фирмы

Условия, позволяющие проводить политику ценовой дискриминации: 1) продавец должен обладать определенной монопольной властью, позволяющей контролировать производство и ценообразование; 2) покупатели не могут перепродать купленную продукцию или услуги; 3) продавец в состоянии учесть различную степень эластичности спроса покупателей и предложить тем, у кого спрос более эластичен, пониженную цену.

Некоторые виды ценовой дискриминации, ограничивающие конкуренцию, запрещены законом

Типы ценовой дискриминации

Первый тип — совершенная ценовая дискриминация. В этом случае продавец устанавливает различные цены для каждой единицы товара, покупаемой отдельным покупателем. Таким образом, производитель получает весь возможный потребительский излишек.

Второй тип — ценовая дискриминация в зависимости от объема покупок. Суть этого типа состоит в установлении цен для групп потребителей в соответствии с их готовностью платить. То есть для всех, чья цена спроса выше текущего уровня устанавливается одна цена, в то время как для тех, чья цена спроса ниже, устанавливается более низкая цена.

Третий тип — ценовая дискриминация по группам потребителей (разграничение рынков). При реализации этого типа дискриминации потребители делятся на независимые группы, каждая из которых получает разную монопольную цену. Этот метод сильно зависит от способности продавца разделить покупателей на различные группы в каждом специфическом случае, который изменяется в зависимости от рыночных обстоятельств.

Совершенная ценовая дискриминация.

Совершенная ценовая дискриминация имеет место тогда, когда фирме удается назначить такие цены, чтобы совершенно весь потребительский излишек данного рынка перешел к ней. Этого можно достичь, когда каждый покупатель заплатит такую максимальную цену за товар, какую только он согласен заплатить.

Рыночная цена и основные ценообразующие факторы.

Рыночная цена – свободная цена товара на рынке (бирже продуктов, товарной бирже, воскресном базаре, мировом рынке и т.д.), являющаяся предметом соглашения между покупателем и продавцом. Зависит от соотношения совокупных предложения и спроса на конкретный товар или группу взаимозаменяемых товаров. Динамика рыночной цены отражает конъюнктуру рынка. Она всегда обеспечивает равновесие спроса и предложения. Рыночная цена закладывается в основу ведомственной статистики цены, а также промышленного учета.

Спрос и предложение, – основные ценообразующие факторы.

Также существуют другие факторы, влияющие на цену: 1) Общеэкономические, т. е. действующие независимо от вида продукции и конкретных условий ее производства и реализации. К ним относятся: а) экономический цикл; б) состояние совокупного спроса и предложения; в) инфляция; 2)Конкретно экономические, т. е. определяемые особенностями данной продукции, условиями ее производства и реализации. К ним относятся: а) издержки; б) прибыль; в) налоги и сборы; 3)предложение и спрос на этот товар или услугу с учетом взаимозаменяемости; 4)потребительские свойства: качество, надежность, внешний вид, престижность; 5) Специфические, т. е. действующие только в отношении некоторых видов товаров и услуг: а)сезонность; б)эксплуатационные расходы; в) комплектность; г)гарантии и условия сервиса; 6)Специальные, т. е. связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов: а) государственное регулирование;

б) валютный курс.

Внеэкономические факторы - политические; военные.

Общественные блага. Определение оптимального объема производства общественных благ.

Общественные блага – товары и услуги, производство которых обеспечивается государством при условии, что они приносят существенные выгоды обществу. Чисто рыночный механизм не справляется с производством общественных благ (так называемые фиаско рынка). В экономической теории выделяются следующие признаки общественных благ: 1) Неделимость – общественные блага состоят из таких крупных единиц, что не могут быть проданы отдельным покупателям; 2) не действует «принцип исключения», ибо невозможно представить общественные блага только тому человеку, который заплатил.

Существует некоторый однозначно определяемый оптимальный объем общественного блага, обеспечивающий наибольшую эффективность использования ресурсов.Оптимальный объем общественного блага может быть определен следующим образом: MSB(Qs) = MC(Qs), где MSB (Qs) - предельная общественная выгода от потребления данного общественного блага в количестве Qs; MC (Qs) - предельные издержки производства и обеспечения потребителей данным общественным благом в количестве Qs