

Основы поведения субъектов современной рыночной экономики.

1. Домашнее хозяйство как экономический субъект.
2. Основные законы потребления. Общая и предельная полезности.
3. Организация как хозяйствующий субъект. Виды предприятий.
4. Производственная функция.
5. Общий, средний и предельный продукт.
6. Понятие и классификация издержек.
7. Доходы и прибыль предприятия.
8. Государство как экономический субъект.

1. Домашнее хозяйство как экономический субъект.

Домашние хозяйства, или домохозяйства, выступают первым компонентом частного сектора экономики. Как экономические субъекты домохозяйства играют двойственную роль: в первую очередь как получатели дохода и во вторую — как расходующие потребители.

В экономической системе люди стремятся максимизировать удовлетворение своих потребностей в товарах и услугах и получить доход от продажи собственных ресурсов.

Денежный доход можно получить в виде заработной платы, ренты процента и прибыли. Совокупный доход достигается в соответствии с функцией, выполняемой получателем дохода. Заработная плата выплачивается за выполненную работу, рента и процент — за ресурсы, находящиеся в чьей-либо собственности, прибыль как результат хозяйственной деятельности владельцев предприятий и фирм.

В соответствии с международными стандартами совокупные доходы домашних хозяйств состоят из первичных доходов, доходов от собственности, текущих трансфертов, прочих поступлений .

Таблица 1 — Состав доходов домашних хозяйств

Структура доходов	Вид доходов
Первичные доходы	Оплата труда Доход от предпринимательской и индивидуальной деятельности Доход от личного подсобного хозяйства Доход от продажи сельхозпродукции
Доходы от собственности	Дивиденды Доход от сдачи в наем недвижимости Проценты
Текущие трансферты	Пенсии Пособия Стипендии Пособия по безработице Помощь от друзей и родных Алименты Другие доходы
Прочие поступления	От продажи личного имущества От продажи недвижимости Другие поступления

Количество товаров и услуг, которые может купить домохозяйство, зависит от дохода и цен, по которым продаются ресурсы. Доходы домашних хозяйств используются на личное потребление, уплату налогов и сбережения.

В этом секторе происходит становление и развитие личности, формируются ее духовные и материальные потребности. В семье осуществляется также воспроизводство рабочей силы, закладываются основы трудовой морали и общественной позиции, обеспечение платежеспособного спроса как условие нормального оборота средств в производстве.

Таким образом, экономическая роль семьи проявляется в многообразных функциях:

- ❖ ведение домашнего хозяйства;
- ❖ формирование и использование семейного бюджета;
- ❖ развитие семейного бизнеса;
- ❖ воспроизводство рабочей силы;
- ❖ обеспечение потребительского спроса;
- ❖ создание сбережений;
- ❖ формирование человеческого капитала.

2. Основные законы потребления. Общая и предельная полезности.

Потребление означает процесс использования блага с целью удовлетворения потребностей.

Различают производственное и личное потребление.

Производственное потребление предусматривает использование факторов производства в процессе создания товаров и услуг.

Личное потребление означает использование благ для удовлетворения потребностей человека.

Количество благ, товаров и услуг, в которых испытывают потребность люди, непрерывно расширяется и растет как в количественном, так и в качественном отношении.

Такую тенденцию и закономерность в экономической теории называют **законом возвышения потребностей**.

Его действие указывает не только на стремление к количественному возрастанию потребления, но и к изменению структуры потребностей, расширению их круга, разнообразия, смещению приоритетов, развитию взаимозаменяемости, качественному совершенствованию.

Суть закона убывающей интенсивности, или закона насыщения потребности, заключается в том, что человек, испытывая множество потребностей, наиболее интенсивно потребляет какую-то часть определенного товара и по мере его потребления сначала происходит процесс уменьшения, а затем и полного насыщения потребности.

Правила, которыми руководствуется потребитель, покупая на рынке те или иные блага, выражены **концепцией предельной полезности**.

Согласно данной теории, ценность (стоимость) товара (услуги) определяется их полезностью для потребителя.

Одним из исходных понятий данной теории является *полезность*.

Под **полезностью** понимают то удовлетворение, которое приносит благо потребителю.

Полезность рассматривается как способность блага или услуги удовлетворять потребности индивида в результате потребления определенного количества данного блага.

Полезность блага зависит не только от потребностей и выбора индивида, но и от интенсивности удовлетворяемой потребности. Степень насыщения потребности не остается неизменной, а уменьшается по мере того, как растет объем потребления данного блага.

Полезность, которую извлекает потребитель из каждой дополнительной единицы блага, называют **предельной полезностью**.

Общая полезность определенного количества благ — это сумма полезностей каждого из благ. Общая полезность увеличивается с ростом количества потребляемого блага.

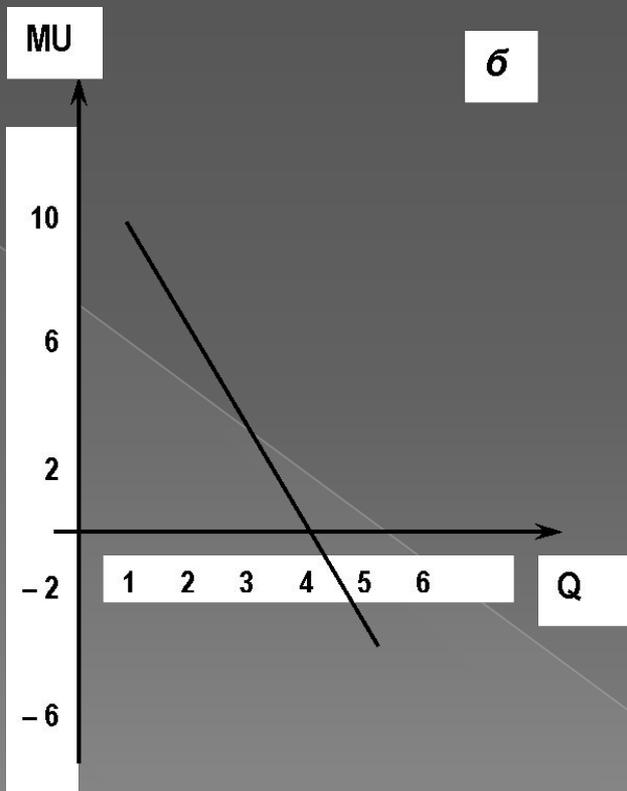
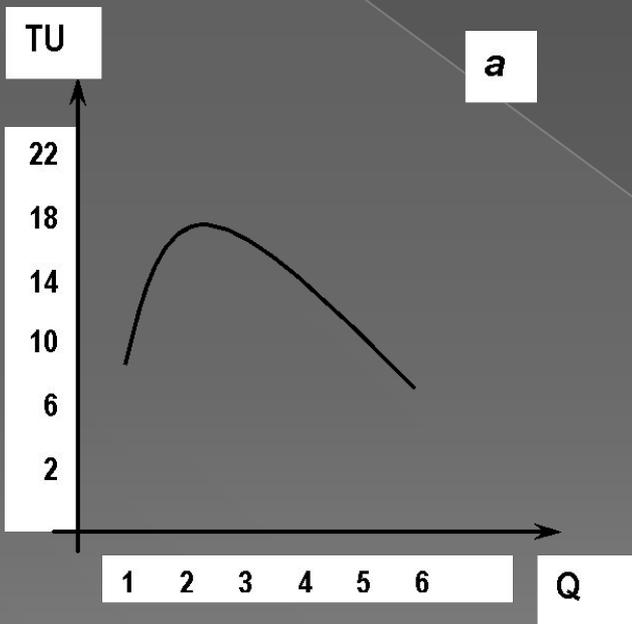


Таблица 2 — Общая и предельная полезность булочек

Порядковый номер	Полезность	
	предельная	общая
1	10	10
2	6	16
3	2	18
4	0	18
5	-5	18

Предельная полезность отдельных благ снижается по мере увеличения их количества. Общая полезность увеличивается до тех пор, пока предельная полезность имеет положительное значение. Темп увеличения общей полезности с каждым добавлением нового блага замедляется.

Теория потребления исходит из того, что потребитель при выборе покупаемых благ имеет определенные вкусы и предпочтения. Но он ограничен в удовлетворении своих вкусов и предпочтений бюджетом и делает в этих условиях выбор, обеспечивающий максимальную полезность.

Если потребитель распределит свой доход согласно данному правилу, то он будет находиться в состоянии равновесия. Суть правила можно записать в виде уравнения:

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

где MU_1, MU_2, \dots, MU_n — предельные полезности;

P_1, P_2, \dots, P_n — соответствующие цены товаров.

Кривые безразличия показывают все возможные комбинации двух благ, дающие потребителю равный объем удовлетворения потребности, или полезности.

Свойства кривых безразличия:

- через любую точку можно провести кривую безразличия;
- кривые безразличия не пересекаются. Точка пересечения кривых означала бы, что в этой точке они имеют одинаковую полезность, но кривые отражают равную, но отличную от других полезность;
- товарные наборы, расположенные на кривых безразличия, более удаленных от начала координат, более предпочтительны по сравнению с товарными наборами на менее удаленных кривых;
- кривые безразличия имеют отрицательную направленность. Это связано с тем, что передвигаясь по кривой, мы отказываемся от определенного количества одного блага, замещая его другим, с тем, чтобы общая полезность осталась неизменной.

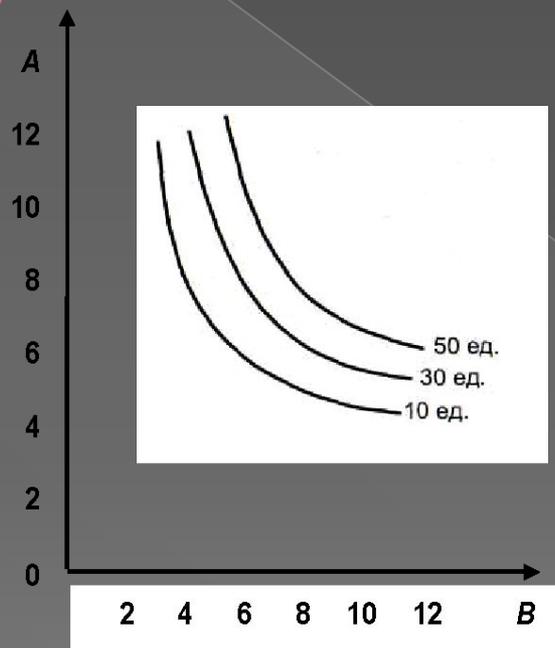
Допустим, потребитель желает приобрести блага A и B . Он может приобрести их в разных пропорциях. Делая выбор, потребитель будет ориентироваться на ту полезность, которую он получит от определенного соотношения благ A и B .

Одинаковую полезность потребитель может получить, используя различные комбинации благ A и B .

Комбинации благ A и B , имеющие одинаковую полезность для потребителя

Набор благ A и B	Количество	
	блага A	блага B
j	12	2
k	6	4
l	4	6
m	3	8

Каждая точка на кривой безразличия представляет одну из комбинаций продуктов *A* и *B*, в равной мере удовлетворяющих потребителя, т. е. каждая такая комбинация продуктов *A* и *B* обладает одинаковой совокупной полезностью



Наклон кривой безразличия отражает величину предельной нормы субституции (замещения). Предельная норма субституции показывает то количество, на которое одно из двух благ должно быть увеличено, чтобы компенсировать потребителю уменьшение другого блага. Ее можно определить по следующей формуле:

$$MRS_{BA} = \Delta A / \Delta B,$$

где MRS_{BA} — предельная норма субституции блага A благом B ;

ΔA — уменьшение блага A ;

ΔB — увеличение блага B .

Норма субституции показывает, что в данном случае потребитель готов отказаться от 3 единиц блага A в пользу 1 единицы блага B .

При движении вдоль кривой безразличия слева направо предельная норма субституции убывает. Этим выражается готовность потребителя к замещению блага A благом B по мере убывания блага A .

Бюджетная линия показывает различные комбинации двух благ, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода и определенных ценах.

Определим бюджетную линию на конкретном примере. Например, если благо *A* стоит 1,5 денежной единицы, а благо *B* — 1 денежную единицу, то потребитель при доходе 12 денежных единиц может приобрести комбинацию благ *A* и *B*, которые приводятся в таблице.

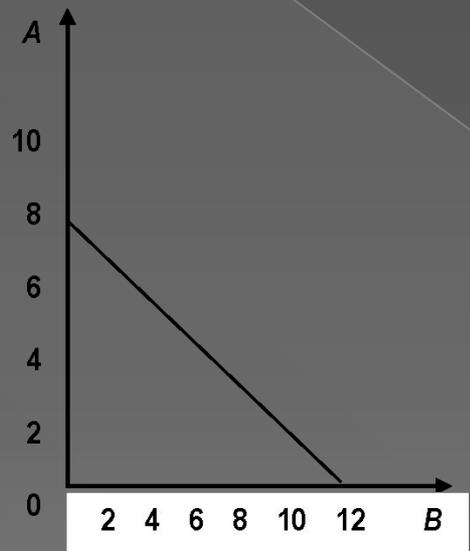
Комбинации благ A и B , доступные покупателю с доходом 12 денежных единиц (условные данные)

Количество		Расход на покупку благ, ден. ед.
блага A	блага B	
8	0	12 (12 + 0)
6	3	12 (9 + 3)
4	6	12 (6 + 6)
2	9	12 (3 + 9)
0	12	12 (0 + 12)

Наклон бюджетной линии определяется отношением цены блага В к цене блага А.

В нашем примере $1/1,5=2/3$.

Это всего лишь математический способ выражения того факта, что потребитель должен воздержаться от приобретения 2 единиц блага А, чтобы приобрести 3 единицы блага В.



Уравнение бюджетной линии

$X = P_a * A + P_b * B$, где

P_a -цена товара А,

P_b -цена товара В,

A -количество товара А,

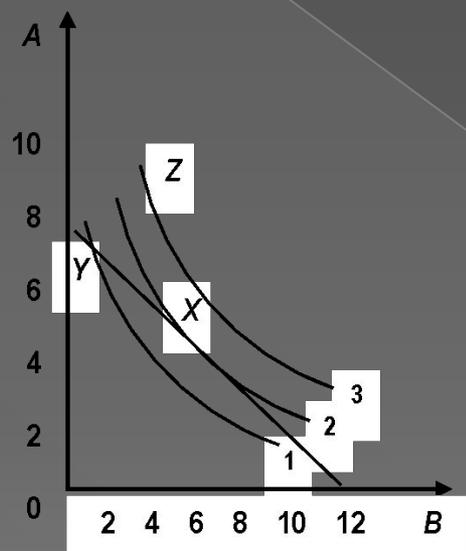
B -количество товара В,

X -величина потребительского бюджета.

Свойства бюджетной линии:

- Изменение дохода: доход увеличивается - линия вправо; доход уменьшается – линия влево;
- Изменение цен: цены товаров А и В растут – линия влево; цены товаров А и В падают – линия вправо;
- Если изменяется цена только одного товара, то бюджетная линия поворачивается или по часовой стрелке или против часовой стрелки: цена товара А растет - против часовой стрелки, цена товара А падает - по часовой стрелке, цена товара В растет - по часовой стрелке, цена товара В падает- против часовой стрелки.

Комбинация, максимизирующая полезность, будет соответствовать точке, лежащей на наивысшей из доступных потребителю кривых безразличия.



На рисунке комбинация, максимизирующая полезность потребителя, или равновесная комбинация благ A и B , окажется в точке X , в которой бюджетная линия касается кривой 2. Так как точка Y расположена на более низкой кривой безразличия 1. Перемещаясь вниз от точки Y по бюджетной линии, путем перераспределения денежных единиц в пользу приобретения большего количества блага B , потребитель может попасть на кривую безразличия, расположенную далее от начала координат и, таким образом, увеличить совокупную полезность, получаемую при том же доходе. Хотя в точке Z совокупная полезность выше, чем в точке X , она оказывается за пределами (выше) бюджетной линии и, следовательно, недоступна потребителю. В точке X достигается наилучшая из доступных потребителю комбинация благ A и B . В точке касания X наклон наивысшей из доступных потребителю кривой безразличия совпадает с наклоном бюджетной линии. Поскольку наклон кривой безразличия отражает предельную норму замещения блага A благом B , а наклон бюджетной линии определяется соотношением цен благ B и A .

Условие равновесия потребителя
можно записать следующим
образом:

$$MRS_{BA} = P_B / P_A$$

3. Организация как хозяйствующий субъект. Виды организаций.

Основной формой хозяйствования на микроуровне является **организация (фирма)**. Понятие «**организация**» очень емкое, многостороннее.

Организация – это самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который производит и реализует продукцию, выполняет работы или оказывает услуги на основе использования имеющихся в его распоряжении ресурсов производства.

Организация как элемент рыночной экономики характеризуется следующими чертами:

- **организационное единство.** Хозяйственная деятельность предприятия осуществляется коллективом работников, которые связаны между собой разделением и кооперацией труда, общими экономическими интересами;
- **технико-производственное единство.** Это использование комплекса средств производства, обладающего технологическим единством и приспособленного для изготовления определенной продукции;
- **экономическая обособленность.** Это обособление всех ресурсов предприятия и их самостоятельное движение в процессе воспроизводства, возмещение всех затрат за счет результатов своей хозяйственной деятельности, это наличие специфических экономических интересов. В силу обособленности предприятие выступает как самостоятельный субъект хозяйственной деятельности;
- **экономическая самостоятельность.** Любое предприятие в своей деятельности самостоятельно принимает решения, что и в каких объемах производить, какие ресурсы использовать, какие цены установить на выпускаемые товары и оказываемые услуги, стоит ли расширять свою производственно-техническую базу. Предприятие определяет организационные формы управления, источники финансирования. Оно вступает в договорные отношения с другими предприятиями и несет ответственность за выполнение принятых на себя обязательств.

Каждая организация как юридическое лицо имеет свой устав, бухгалтерский баланс, свой расчетный счет в банке, свое название и печать.

Стратегической, долгосрочной целью и побудительным мотивом деятельности организации является **максимализация получаемой прибыли.**

Организации классифицируются по следующим признакам:

- **по характеру деятельности** делятся на *производственные* и *непроизводственные*;
- **по сферам предпринимательской деятельности** — *промышленные, сельскохозяйственные, строительные, торговые, транспортные, рекламные, юридические* и т. д.;
- **по формам собственности** — *государственные, частные* и *совместные*;
- **по количеству видов производимой продукции** — *специализированные (выпускающие ограниченное количество продукции)* и *многопрофильные (производящие много видов продукции)*;
- **по целям хозяйственной деятельности** — *коммерческие* и *некоммерческие (бюджетные)*. Организации, целью которых является извлечение прибыли, называются *коммерческими*. *Некоммерческие* создаются для обеспечения занятости населения, оказания социальных услуг;
- **по размерам капитала и производства** — *крупные, средние, малые*. Основными критериями классификации по данному признаку могут быть численность работников, объем капитала, объем производства или продаж.

- по организационно-правовой форме в соответствии с законодательством нашей страны различают унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы.

К унитарным предприятиям относятся коммерческие предприятия, принадлежащие одному владельцу. В форме унитарных предприятий могут быть созданы государственные (республиканские или коммунальные) унитарные предприятия либо частные унитарные предприятия. Имущество республиканского унитарного предприятия находится в собственности Республики Беларусь, коммунального — в собственности административно-территориальной единицы. Имущество частного унитарного предприятия находится в собственности физического лица.

Товарищество (партнерство) — коммерческое предприятие, созданное на основе договора и путем объединения капиталов двух и более физических и юридических лиц. Количество участников товарищества не ограничено, а их ответственность может быть различной. Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества. За результаты хозяйственной деятельности члены полного товарищества (*полные товарищи*) несут «солидарную» и «субсидиарную» ответственность.

Солидарная ответственность означает единую для всех ответственность, независимо от того, к кому обращено требование.

Субсидиарная ответственность означает дополнительную ответственность всех «товарищей» пропорционально размеру их вклада.

Прибыль тоже распределяется между его участниками пропорционально их долям в условном фонде.

В коммандитном товариществе (товариществе на вере) наряду с полными «товарищами» в формировании складочного капитала принимают участие так называемые коммандитисты, т. е. вкладчики, которые не принимают участия в предпринимательской деятельности, но получают прибыль и несут риск убытков в пределах сумм сделанного вклада.

Хозяйственные общества

подразделяются на:

- общества с ограниченной ответственностью;
- общества с дополнительной ответственностью;
- акционерные общества.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — общество, созданное двумя или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли, величина их отражена в учредительных документах. Участники такого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) создается также на долевой собственности. Но здесь ответственность его участников значительно расширена. Они солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Акционерное общество (АО) — предприятие, капитал которого образуется за счет выпуска и продажи акций.

Акции — это ценные бумаги, подтверждающие, что их владелец является одним из собственников компании и имеет право на получение части прибыли, которая называется **дивидендом**. Собственниками корпорации являются все владельцы ее акций, называемые **акционерами**. Владельцами акций могут быть как юридические лица, так и отдельные граждане. Акционеры несут риск убытков только в пределах стоимости принадлежащих им акций. Цель такого общества — получение прибыли.

Акционерные общества бывают открытые (ОАО) и закрытые (ЗАО). Акции **открытых обществ** распространяются путем свободной продажи, а **закрытых** — среди заранее определенного круга лиц.

Акционерные предприятия как объединения создаются добровольно на основе договора.

Производственные кооперативы (артели) — добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт, выполнение работ, оказание услуг, торговля и др.), основанной на личном трудовом участии и объединении имущественных паевых взносов. В сельском хозяйстве они получили название колхозов, в других отраслях — народных предприятий.

Производственные кооперативы признаются коммерческими организациями. Их члены несут по обязательствам кооператива солидарную ответственность. Доходы членов кооператива состоят из заработной платы как работника и прибыли как собственника.

Потребительские кооперативы, в отличие от производственных, считаются некоммерческими организациями.

Потребительский кооператив — это добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

4. Производственная функция.

Предпринимательская фирма — это организация, формируемая и управляемая с целью получения прибыли для ее владельца посредством одного или более товаров для продажи на рынке.

Фирма является самостоятельной экономической единицей, стремящейся к максимальной прибыли. **При принятии самостоятельных решений ей необходимо учитывать:**

- Предложение любого товара зависит от его издержек.
- Издержки производства фирмы зависят от количества производимой продукции.
- Фирме необходимо таким образом выбрать объем производства, чтобы максимизировать прибыль.
- Фирме необходимо определить, как производить заданный объем продукции с наименьшими издержками.

Выделяют два периода производства: краткосрочный и долгосрочный.

Краткосрочный – такой период, в котором невозможно изменить все факторы производства.

Долгосрочный – отрезок времени достаточный для того, чтобы изменить все факторы производства.

В процессе создания продуктов и услуг фирма особым образом соединяет факторы производства.

Их взаимодействие описывается **производственной функцией**.

$$Q = f(L, K, M),$$

Смысл производственной функции — в нахождении наиболее выгодной комбинации капитала и труда для конкретных ситуаций с целью роста объемов производства, а так же определении пределов замещения ручного труда машинами для получения максимального дохода. Это связано с тем, что общество находится в условиях выбора, и вынуждено тем или иным способом решать проблему ограниченности ресурсов и безграничности потребностей.

Производственная функция показывает максимальный объем выпуска продукции, который фирма может произвести при каждом конкретном сочетании факторов производства.

Производственная функция, независимо от особенностей производства и технологий, обладает следующими свойствами:

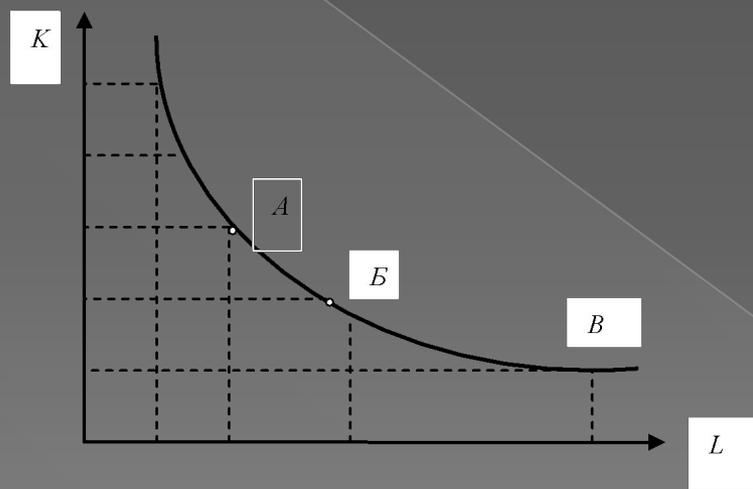
- существует предел для увеличения объема производства, которое может быть достигнуто увеличением одного фактора при прочих равных условиях. Если фиксируем объем оборудования, то привлечение дополнительной рабочей силы даст увеличение объема производства, однако не бесконечно, иначе работники будут толпиться у одного станка.
- существует определенная взаимодополняемость факторов производства. Специализированное или специфическое оборудование требует квалифицированных работников.
- возможна определенная взаимозаменяемость факторов без уменьшения объема производства. Высококачественные товары могут быть произведены при большом количестве затрат ручного труда и относительно небольших затратах капитала или при высокомеханизированном производстве при той же технологии.

Производственная функция может быть изображена графически в виде **ИЗОКВАНТЫ**. **Изокванта** – это кривая, показывающая все сочетания факторов производства, которые могут быть использованы для выпуска данного объема продукции. Т.е. кривая, точки на которой показывают различные комбинации используемых факторов производства, при которых производится одинаковый объем продукции.

Допустим, нам необходимо произвести 1 т картофеля. Используем следующие комбинации факторов труда и капитала.

Чел/час	Маш/час
70	2
40	3
20	6

А,Б,В – ЭТО КОМБИНАЦИИ факторов.



Для того, чтобы определить максимальный объем производства, который может быть осуществлен при каждой данной комбинации, используются карты изоквант. **Карта изоквант** – это набор изоквант, каждая из которых показывает максимально возможный объем продукции, который можно произвести при использовании различных комбинаций факторов.

Чем дальше изокванта от осей координат, тем больше объем выпуска.

Изокванты никогда не пересекаются.

Изокванты выпуклы к началу координат.

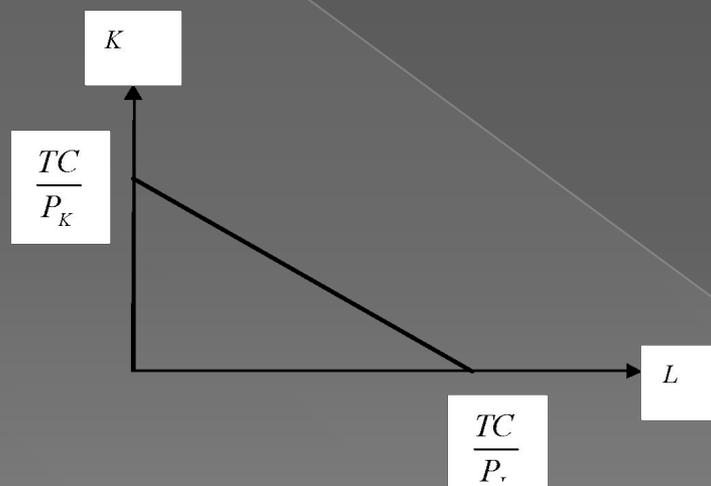
Для характеристики возможностей используемых факторов используется понятие предельной нормы технологического замещения.

Предельная норма технологического замещения трудом капитала ($MRTS_{lk}$) определяется величиной капитала, которую может заменить каждая единица труда, не вызывая увеличения или сокращения производства.

$MRTS = -\Delta K / \Delta L$, где $-\Delta K$ – сокращение фактора капитала, ΔL – увеличение фактора труда

По мере движения по изокванте вниз при замещении труда капиталом без изменения объема производства $MRTS$ снижается. Это говорит о том, что каждая дополнительная единица L замещается все большим количеством K . Это объясняется тем, что факторы производства главным образом взаимодополняемы, каждый фактор делает то, что не может другой. Главная задача товаропроизводителей – найти оптимальное сочетание факторов производства с точки зрения затрат.

Изокоста – это прямая, каждая точка на которой показывает различные комбинации вовлекаемых в производство двух переменных факторов производства при одинаковых издержках на их приобретение.



5. Общий, средний и предельный продукт.

Совокупный (общий) продукт (от англ. «total product» — TP) переменного фактора — это то количество продукта в натуральном выражении, которое произведено при данных затратах переменного фактора и неизменных затратах других факторов производства. Так как за переменный фактор принят труд (L), то совокупный продукт обозначается как TP .

Средний продукт (от англ. «average product» — AP) переменного фактора — это отношение совокупного продукта переменного фактора к использованному количеству этого фактора. Средний продукт определяется по формуле:

$$AP = \frac{TP}{\text{Затраты переменного фактора}}$$

Средний продукт показывает, какой продукт произведен одним работником за определенное время, т. е. характеризует среднюю производительность труда.

$$AP=TP/L$$

Предельный продукт (от англ. «*marginal product*» — MP) переменного фактора — это добавочный продукт, полученный в результате увеличения данного фактора на одну дополнительную единицу при неизменной величине остальных факторов производства.

$$MP=\Delta TP/\Delta L$$

В основе существующей взаимосвязи между изменениями совокупного, среднего и предельного продуктов лежит **закон убывающей предельной производительности (убывающей отдачи факторов производства)**.

Этот закон гласит: если последовательно увеличивать затраты переменного фактора при неизменных других факторах, то наступит момент, когда дальнейшее присоединение единиц переменного фактора к фиксированным дает уменьшающийся предельный продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Закон действует при следующих условиях:

- только в краткосрочном периоде, в котором хотя бы один из факторов производства остается неизменным;
- если все единицы переменного фактора однородны, например, все работники одной квалификации, одних способностей. Предельный продукт начинает убывать не потому, что нанятые позднее рабочие оказались менее квалифицированными, а потому, что относительно большее количество их занято при той же величине имеющегося капитала (производственных фондов);
- при неизменном состоянии техники и технологий производства. Если же вследствие технического прогресса они совершенствуются, то границы действия этого закона изменяются. Так, совершенствование технологии приводит к тому, что при тех же затратах факторов производства выпуск продукции возрастает, или же можно получить такой объем выпускаемой продукции с относительно меньшими затратами факторов производства.

6. Понятие и классификация издержек.

Издержки производства – затраты на приобретение ресурсов, необходимых для организации производства товаров и услуг.

Экономические, или альтернативные (вмененные), издержки — это издержки, связанные с упускаемыми возможностями наилучшего из других альтернативных вариантов использования ресурсов.

Экономические издержки — выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые она обязана обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь их от использования в альтернативных производствах.

Бухгалтерские издержки отличаются от экономических тем, что они не включают стоимость услуг факторов производства, которые являются собственностью фирмы.

Явные (внешние) издержки — денежные выплаты, которые фирма производит поставщикам факторов производства в том случае, если факторы ей не принадлежат. В число явных издержек входят зарплата рабочих, жалование менеджеров, комиссионные выплаты торговым фирмам, выплаты банкам и другим поставщикам финансовых услуг, гонорары за юридические консультации, оплата транспортных расходов, амортизация оборудования, затраты на сырье и материалы и т. д. Это бухгалтерские издержки.

Неявные (внутренние) издержки представляют собой стоимость услуг факторов производства, которые используются, но не являются покупными, или альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцу фирмы, которые получены в обмен на явные (денежные) платежи. Данные издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей, поэтому остаются недополученными.

В краткосрочном периоде времени различные виды издержек могут быть отнесены либо к постоянным, либо к переменным.

Постоянными называются такие издержки, величина которых не меняется в зависимости от изменения объема производства.

Постоянные издержки связаны с наличием производственного оборудования фирмы и должны оплачиваться даже в том случае, если фирма ничего не производит. К ним, как правило, относятся оплата обязательств по облигационным займам, рентные платежи, часть отчислений на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы, а также жалование высшему управленческому персоналу и будущим специалистам фирмы.

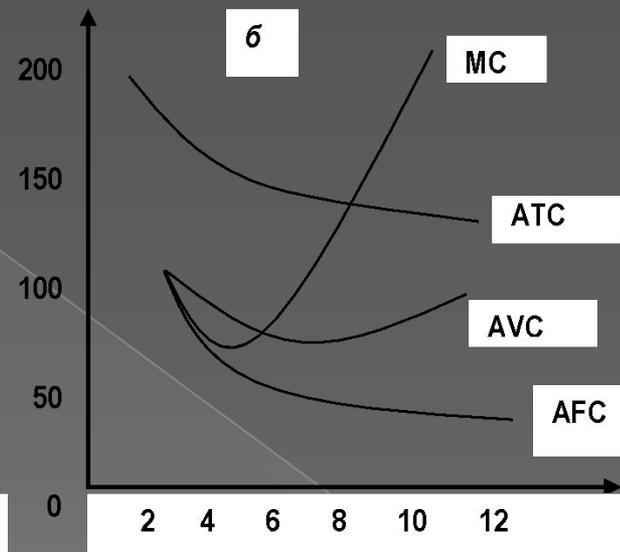
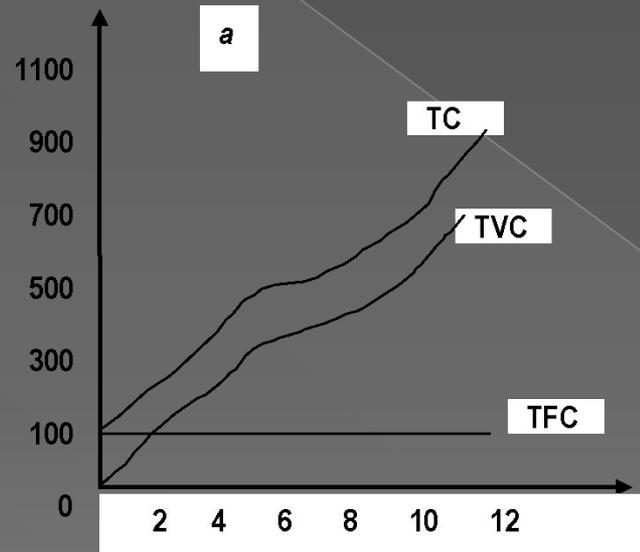
Безвозвратные издержки осуществляются фирмой раз и навсегда и не могут быть возвращены даже в том случае, если она полностью прекращает свою производственную деятельность в данной сфере.

Переменными называются такие издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема производства. К ним относятся затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов и т. п.

Общая сумма издержек (валовые издержки) — это сумма постоянных и переменных издержек при каждом данном объеме производства.

Предельными издержками называются дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции.

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



Средние постоянные издержки (АFC)

определяются путем деления суммарных постоянных издержек на количество произведенной продукции.

$$AF C = FC / \text{количество продукции}$$

Средние переменные издержки (AVC)

определяются путем деления суммы переменных издержек на соответствующее число выпущенной продукции.

$$AVC = VC / \text{количество продукции}$$

Средние валовые издержки

(ATC) = валовые издержки (TC) / количество продукции = AVC + AF C

7. Доходы и прибыль.

Итогом хозяйственной деятельности фирмы выступает ее доход.

Доход — определенная денежная сумма, получаемая фирмой в результате производства и реализации благ или услуг за определенный период времени.

Различают общий, средний и предельный доход. **Общий (валовой) доход TR** есть общая сумма денежной выручки, полученная фирмой в результате реализации произведенной ею продукции. Он рассчитывается по формуле:

$$TR = P \cdot Q$$

где P — цена реализации единицы
продукции,

Q — количество единиц произведенной
и реализованной продукции.

Средний доход AR — это величина денежной выручки, приходящаяся на единицу реализованной продукции. Средний доход рассчитывается по формуле:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \cdot Q}{Q} = P$$

Предельный доход MR есть приращение валового дохода, полученное в результате производства и реализации дополнительной единицы продукции. Предельный доход рассчитывается по формуле:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

С переходом к рынку определяют бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между валовым доходом и суммой явных издержек (исключительно внешних).

Экономическая прибыль представляет собой разность между валовым доходом предприятия и его издержками (явными и неявными — внешние плюс внутренние, включая нормальную прибыль).

Нормальная прибыль — это прибыль, от которой владельцы предприятия отказываются, используя свои собственные ресурсы в своем предприятии, но которую они могли бы получить, вложив свои ресурсы в иное дело.

Балансовая прибыль представляет собой общую сумму прибыли от реализации продукции (работ, услуг), иных материальных ценностей (от реализации основных фондов) и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям (арендная плата, полученная от сдачи имущества в аренду, доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятиям, а также другие доходы (расходы) от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг) и ее реализацией, включая суммы, полученные и уплаченные в виде санкций и возмещения убытков.

Расчетная прибыль образуется у предприятия после отчисления из балансовой прибыли сумм, предназначенных для расчета с государственным и местным бюджетом, банком и вышестоящими органами управления в виде налогов и различных платежей.

Чистая прибыль — это прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, поступающая в их полное распоряжение. Относительным показателем прибыли является рентабельность.

Рентабельность — это показатель эффективности единовременных и текущих затрат. Различают рентабельность производства и рентабельность конкретного вида продукции.

Рентабельность производства показывает, насколько результативно используются основные и оборотные фонды на предприятии. Она определяется как отношение годовой прибыли к сумме среднегодовой стоимости основных фондов и оборотных средств.

8. Государство экономический

как субъект.

Как рыночный субъект государство характеризуется следующими основными признаками:

а) является крупным хозяйствующим субъектом.

Объектами государственной собственности являются:

- предприятия, продукция которых имеет стратегическое значение для всего народного хозяйства (связь, энергетика);
- предприятия, не привлекательные для частного бизнеса в силу их мало доходности или убыточности (научно-исследовательские и т.д.).

б) является «регулирующим» субъектом, т.е. обеспечивает:

- правовое регулирование всех звеньев рыночного механизма на основе разработки соответствующих законов;
- финансовое регулирование (через налоги, кредиты, инвестиции, дотации);
- социальное регулирование (гарантирует минимальную з/п, проводит соответствующую политику занятости и т.д.).

в) является субъектом международных экономических отношений.

Основные экономические функции государства

- обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующей эффективному функционированию рыночной системы. Сущность этой функции заключается в том, что государство берет на себя задачу формирования правовой базы и правил, регулирующих экономическую деятельность субъектов хозяйствования, а также контроль за их исполнением. Правовая база предполагает предоставление законного статуса частным предприятиям, определение прав частной собственности и форм предпринимательской деятельности, условия функционирования предприятий и их взаимоотношения между собой и государством. Правовые нормы также затрагивают вопросы качества продукции, безопасности труда, взаимоотношений профсоюзов и администрации.
- защита конкуренции. В целях защиты интересов потребителей и общества в целом государство проводит мероприятия по защите конкуренции и в первую очередь разрабатывает правила поведения монополий и борьбы с ними.
- перераспределение доходов и богатства. Государство берет на себя функцию защиты малоимущих граждан через налоговое перераспределение доходов, и принятие программ социальной защиты.
- перераспределение ресурсов. В качестве инструментов такого перераспределения могут использоваться налоги, субсидии, государственное регулирование, правовые нормы.
- стабилизация экономики, т.е. контроль за уровнем занятости и инфляции.

Для решения всех этих задач у государства есть набор инструментов:

- *фискальная и денежная политика*, которая представляет собой совокупность мероприятий в области денежного обращения кредита и налогов, направленных на регулирование экономических процессов в стране (фискальная политика – деятельность государства по распоряжению бюджетными средствами. Именно за счет этих средств государство решает вопросы национальной безопасности, обеспечивает потребности населения в общественных товарах и услугах, решает экономические, социальные и другие вопросы. Денежная политика- регулируя денежную массу государство может воздействовать на уровень инфляции, цены, уровень потребления населением благ, объем производства и темпы экономического роста);
- *социальная политика и политика регулирования доходов*, представляющая собой совокупность мероприятий со стороны государства, направленных на защиту отдельных социальных групп населения (деятельность государства в области образования, науки, культуры, медицины, программы по защите малоимущих граждан);
- *внешнеэкономическая политика* как совокупность мероприятий, направленных на развитие и регулирование экономических и торговых отношений с другими государствами (торговое, валютное регулирование, таможенные пошлины, субсидии, налоги).