

1. Факторы производства и их характеристика

Те ресурсы, которые необходимы для осуществления производства называются факторами производства. Основными факторами производства являются: Труд, Капитал, Природные ресурсы, Предпринимательство.

Труд — это совокупность знаний, умений, физических и интеллектуальных способностей человека.

Капитал (инвестиционные ресурсы) — это блага длительного действия, созданные человеком для производства других материальных благ (здания, сооружения, оборудование, полуфабрикаты и т. д.). Деньги и финансовый капитал ничего не производят, поэтому не относятся к этому определению капитала.

Природные ресурсы (земля) — это все естественные ресурсы, которые человек применяет в процессе производства (леса, луга, вода и т. д.).

Предпринимательская способность или предпринимательство — это фактор производства, соединяющий в процессе производства все факторы в единую систему. Предпринимательская способность это способность принимать решения и рисковать. Факторы производства всегда кому-то принадлежат. Собственность на факторы производства должна приносить доход.

2. Экономические потребности и экономические блага. Экономические ресурсы

Потребности делятся на первичные (удовлетворяют жизненно важные нужды человека (еда, одежда)) и вторичные (все остальные). Первичные не могут заменяться одна другой, вторичные могут.

Блага — это средства, которые удовлетворяют потребности. Некоторые есть в неограниченном количестве, некоторые в ограниченном. Те, которые в ограниченном — это экономические блага.

Экономические блага делятся на:

- взаимозаменяемые (самолёт, поезд, автомобиль) (субституты)
- взаимодополняющие блага (ручка, стержень) (они называются комплиментарными).

Экономические ресурсы (факторы производства) делят на:

- материальные (земля, капитал)
- людские (труд, предпринимательская способность).

Все ресурсы имеются в ограниченном количестве.

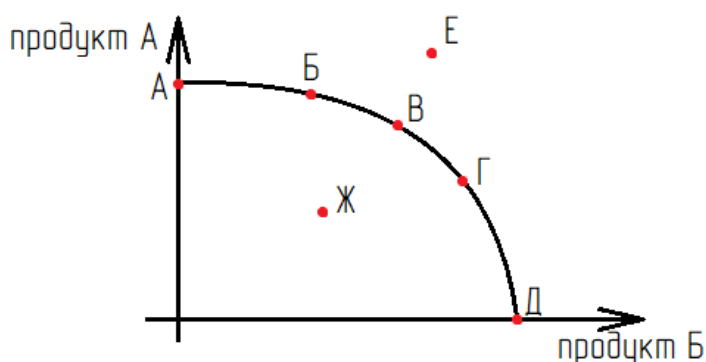
Экономика — это наука об эффективности использования редких, ограниченных ресурсов.

3. Проблема выбора в экономике. Альтернативные издержки. Кривая производственных возможностей.

Так как ресурсы ограничены, а потребности беспредельны, любое общество должно принимать решения о том, какие услуги и товары производить, а от каких отказаться.

Для увеличения производства одного продукта необходимо переключить часть ресурсов с другого. Количество одного продукта, которым нужно пожертвовать для увеличения производства другого, называется альтернативными издержками. Следует производить товар, альтернативные издержки которого минимальны.

Не все затраты выступают как альтернативные издержки. При любом способе использования ресурсов не являются альтернативными издержки, которые несет производитель в безусловном порядке (он не может от них отказаться). Такие издержки не участвуют в процессе экономического выбора.



Кривая производственных возможностей — геометрическое место точек, показывающих сочетание двух продуктов А и Б, которые могут быть произведены при полном использовании всех имеющихся ресурсов в существующих технологиях.

Недостижимые альтернативы (т. Е), неполное использование представленных возможностей (т. Ж), альтернативы А и Д нереальны.

4. Предельная полезность товара. Закон убывающей предельной полезности.

В процессе обмена у товара появляются два свойства:

- Свойство удовлетворять какие-либо человеческие потребности, быть полезным для потребителя, т.е. обладать общественной полезностью
- Свойство обмениваться на другой товар или деньги в определенных количественных пропорциях, т.е. обладать общественной полезностью.

Предельная полезность товара (блага) — это полезность единицы (наименьшая польза) из имеющегося запаса данного вида продукта.

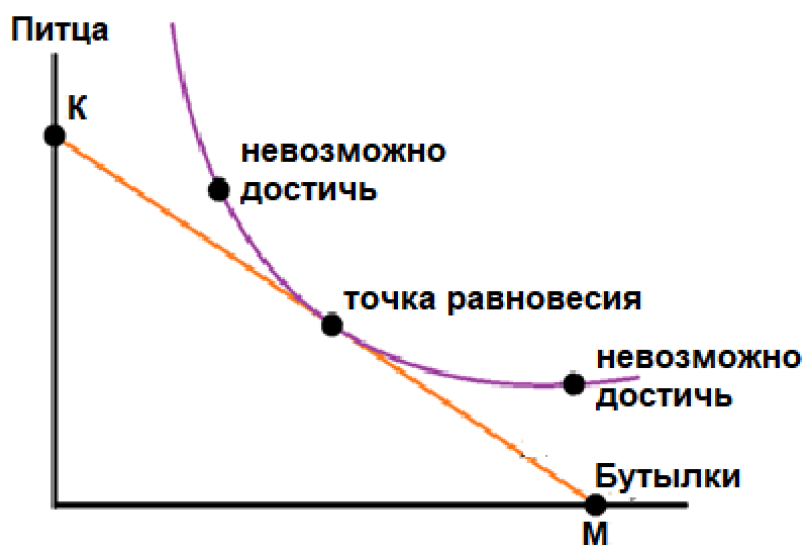
Ценность единицы блага определяется степенью важности той потребности, которая удовлетворяется с помощью этой единицы.

Закон убывающей предельной полезности: предельная полезность вещи для потребителя (человека) убывает с каждым приростом того его количества, которое есть в распоряжении в данный период времени.

5. Кривые безразличия. Бюджетное ограничение.

В условиях дефицита определенных товаров их полезность будет зависеть не только от его количества, но и от наличия и количества товаров-заменителей. У каждого потребителя свой порядок предпочтения товаров-заменителей. Ситуацию, когда потребителю безразлично на выбор товара в случае необходимости, можно отразить в виде кривой безразличия.

Кривая безразличия - геометрическое место точек, отражающих те или иные равноценные для данного потребителя наборы из товара X и товара Y .



На рисунке представлены наборы товаров (пицца и пиво **cola**).

Линия **МК** представляет собой бюджетное ограничение. Точка пересечения кривой безразличия с бюджетным ограничением называется точкой равновесия. Точка равновесия отражает максимально возможную полезность при данном ограниченном доходе, так как:

- 1) точки на более высоких кривых безразличия невозможно достичь при данном бюджетном ограничении
- 2) другие точки на линии **МК**

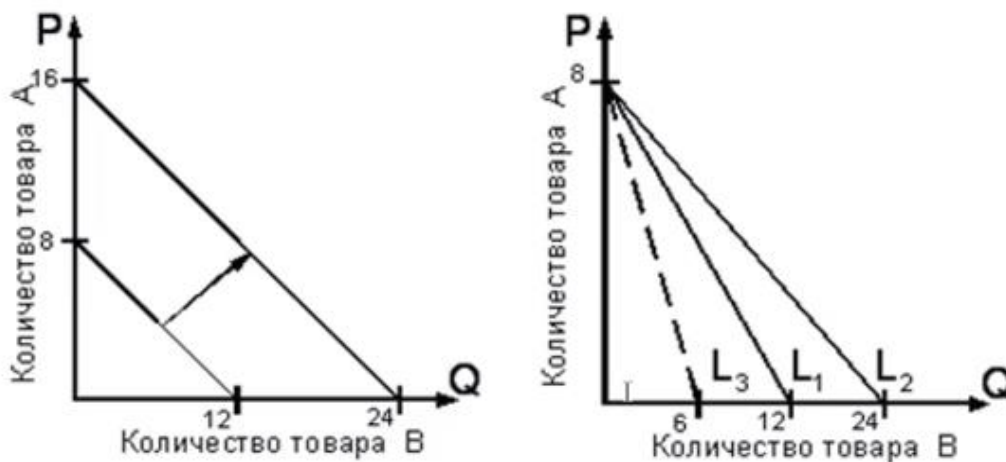
соответствуют более низким кривым безразличия и воплощают худший набор товаров

Бюджетное ограничение (правило): при предложенном рынком уровне цен задаются бюджетные ограничения каждого потребителя, которые в сочетании с его порядком предпочтений определяют уровень его приобретений товаров и услуг, имеющихся на рынке.

6. Бюджетная линия. Эффект замещения. Эффект дохода.

- это геометрическое место точек, характеризующих все наборы товаров, которые может приобрести потребитель, полностью израсходовав свой доход I при данных ценах товара P_A и P_B .

$$I = P_A * A + P_B * B.$$



При изменении величины дохода – параллельный перенос. При изменении цен (если цены меняются пропорционально, то линия сдвигается параллельно предыдущему положению, если повысится или снизится цена товара B , то будет происходить вращение линии по или против часовой стрелки).

Эффект замещения — это сохранение достигнутого уровня потребления с изменением цены при неизменном уровне дохода.

Эффект дохода — это изменение достигнутого уровня потребления с изменением дохода при неизменных ценах.

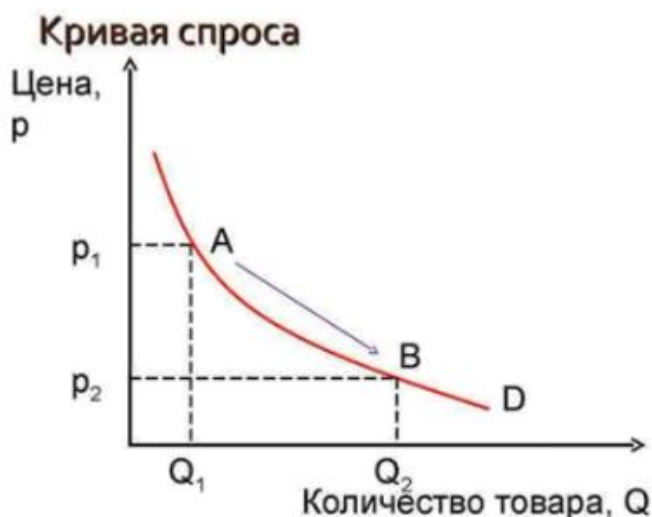
7. Спрос и предложение, их характеристика. Закон спроса и предложения. Факторы спроса и предложения. Кривые спроса и предложения. Функции спроса и предложения.

Спрос – это отражение потребностей людей в том или ином товаре, их желание его купить.

Объем спроса – это то количество товара, которое покупатель готов приобрести при определенной цене в течение определенного промежутка времени.

Цена спроса – это максимальная цена, которую согласен заплатить потребитель при покупке данного количества товара.

Закон спроса – чем больше количество товара, которое необходимо продать, тем ниже должна быть назначаемая на него цена, или, другими словами, величина спроса возрастает при снижении цены и уменьшается при повышении цены товара.



Кривая спроса показывает, какое количество товара (**Q**) потребители приобрели бы при различных уровнях цены (**p**). Функция спроса – это взаимосвязь между спросом на товар и определяющими его факторами.

$$Q_d = b_0 - b_1 \cdot P$$

Q_d – объем спроса; **b₀** – коэффициент, определяющий смещение линии спроса вправо или влево (неценовой фактор); **b₁** – коэф., определяющий угол наклона линии спроса (ценовой фактор); **P** – цена.

Факторы, влияющие на величину спроса: Цена товара, изменение величины доходов, изменение вкусов и предпочтений покупателей, изменение числа покупателей, изменение цен на сопряженные товары.

Предложение – вся совокупность представленных на рынке в каждый данный момент времени товаров и услуг.

Объем предложения – это то количество товара, которое продавец желает продать в течение определенного промежутка времени.

Закон предложения – объем товара увеличивается при увеличении цены и уменьшается при ее снижении. Прямая зависимость предложения от цены.



Кривая предложения от цены показывает, какое количество товара производители продали бы при различных уровнях цены. Функция предложения – это взаимозависимость между предложением товара и определяющими факторами.

$$Q_s = a_0 + a_1 \cdot P$$

Q_s – объем предложения;

A₀ – коэф., определяющий смещение линии предложения вправо или влево (неценовой фактор);

A₁ – коэф., определяющий наклон линии предложения (ценовой фактор).

Факторы, влияющие на величину предложения: цена товара, изменение технологии, изм. налогов и субсидий, изм. цен на ресурсы, изм. числа продавцов.

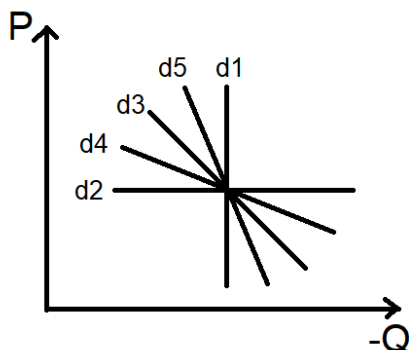
8. Эластичность кривых спроса и предложения. Факторы, влияющие на эластичность.

Эластичность спроса по цене (прямая эластичность спроса) — это степень чувствительности спроса на какой-нибудь товар к изменению цены на этот товар (показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) спрос при уменьшении (увеличении) цены на данный товар на 1%).

Коэффициент эластичности:

$$e_p^d = \frac{\Delta Q \cdot P}{\Delta P \cdot Q} \text{ где } \Delta Q \text{ — изменение объема спроса при изменении цены } P, (d - \text{спрос})$$

Цена и спрос движутся в противоположных направлениях, эластичность спроса по цене всегда отрицательна и пользуются всегда её абсолютным значением.



Ситуация 1: кривая спроса вертикальна, спрос абсолютно не чувствителен к цене, как бы продавец не менял цену, объем спроса не изменится, спрос абсолютно не эластичен. (**$e = 0$**)

Ситуация 2: кривая спроса горизонтальна, при данной цене потребители готовы купить любое количество товара, абсолютно эластичный спрос. (**$e = \text{бесконечность}$**)

Ситуация 3: коэффициент 1, при увеличении (уменьшении) цены товара на 1% спрос уменьшается (увеличивается) ровно на 1%,

единичный спрос. (**$e = 1$**)

Ситуация 4: при увеличении (уменьшении) цены товара на 1% объем спроса уменьшается (увеличивается) более чем на 1%, спрос эластичен. (**$e > 1$**)

Ситуация 5: при увеличении (уменьшении) цены товара на 1% объем спроса уменьшается (увеличивается) менее чем на 1%, спрос неэластичен. (**$0 < e < 1$**)

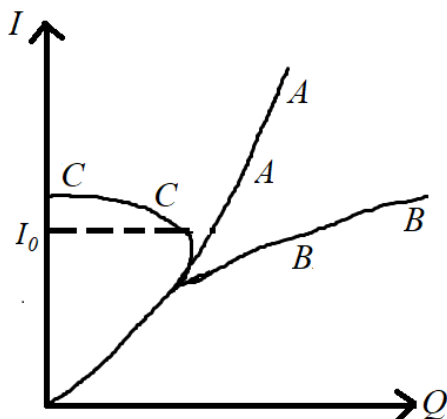
Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса:

- 1) чем больше у товара заменителей (субститутов), тем выше эластичность спроса на этот товар, спрос на отдельные марки одного и того же товара эластичен, соль - самый неэластичный товар
- 2) чем больше возможностей использования данного товара, тем выше эластичность спроса на него
- 3) чем насущнее потребность, удовлетворяемая данным товаром, тем ниже эластичность спроса на него
- 4) чем больше ограничен доступ к товару, тем ниже его эластичность спроса
- 5) чем больше агрегирован товар, тем ниже эластичность спроса, агрегирование — это объединение данного товара с другими в более расширяющиеся группы
- 6) спрос становится более эластичным с течением времени

Эластичность спроса по доходу — это степень чувствительности спроса на какой-либо товар к изменению доходов потребителей. Коэффициент эластичности спроса по доходу показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) спрос при увеличении (уменьшении) доходов потребителей на 1%. Поскольку чаще всего рост доходов потребителей влечёт рост объёма спроса, эластичность спроса по доходу в большинстве случаев является положительной.

$$e_I^d = \frac{\Delta Q \cdot I}{\Delta I \cdot Q} \text{ , где } \Delta Q \text{ — изменение объема спроса при изменении доходов } I, (d - \text{спрос})$$

Варианты зависимости спроса от дохода:



Вариант (кривая) **AA**: спрос не эластичен по доходу, с ростом дохода на 1% спрос возрастает меньше, чем на 1%, это товары первой необходимости (хлеб). ($0 < e < 1$)

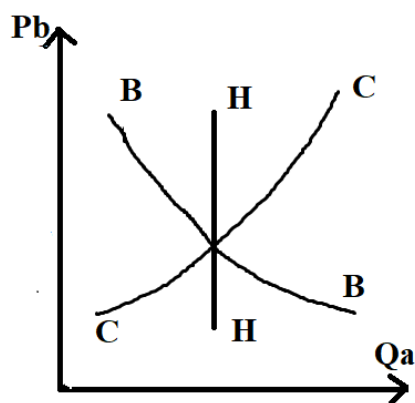
Вариант (кривая) **BB**: спрос эластичен по доходу, увеличение дохода на 1% вызывает возрастание спроса более чем на 1%, это предметы роскоши. ($e > 1$)

Вариант (кривая) **CC**: до определённого уровня спрос не эластичен по доходу (как у товаров первой необходимости), после определённого уровня эластичность спроса отрицательна, с ростом доходов спрос уменьшается (низкокачественный товар).

$0 < e < 1$, при $I < I_0$; $e < 0$, при $I > I_0$

Перекрыстная эластичность спроса — это степень чувствительности спроса на определённый товар к изменению цены другого товара. Коэффициент перекрыстной эластичности показывает, на сколько процентов изменится спрос при изменении цены другого товара на 1%.

$$e_{\text{пер}}^d = \frac{\Delta Q_A \cdot P_B}{\Delta P_B \cdot Q_A}$$
, где ΔQ_A — изменение объёма спроса на товар А при изменении доходов **P**, (d - спрос)



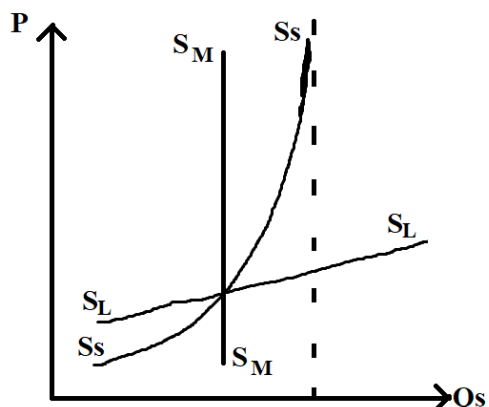
Кривая **BB**: отрицательная перекрыстная эластичность, с ростом цены на товар **B** объём спроса на товар **A** сокращается и наоборот, в этом случае товары взаимодополняемые (автомобиль - бензин). ($e < 0$)

Кривая **CC**: положительная перекрыстная эластичность, с ростом цены на товар **B** объём спроса на товар **A** увеличивается и наоборот, в этом случае товары взаимозаменяемые (субституты) (торты - конфеты). ($e > 0$)

Кривая **HH**: нулевая или близкая к нулевой перекрыстной эластичности, изменение цены на товар **B** никак или очень мало отразится на спросе на товар **A**, товары нейтральные. ($e \gg 0$)

Эластичность предложения — это степень чувствительности предложения к изменению цены товара. Коэффициент эластичности предложения по цене показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) предложение товара при увеличении (уменьшении) его цены на 1%.

$$e_p^s = \frac{\Delta Q_s \cdot P}{\Delta P \cdot Q_s}$$
 так как увеличение цен приводит к увеличению объёма предложения $e > 0$



Выделяются 3 временных периода в зависимости от способности предприятия отреагировать на рыночную ситуацию.

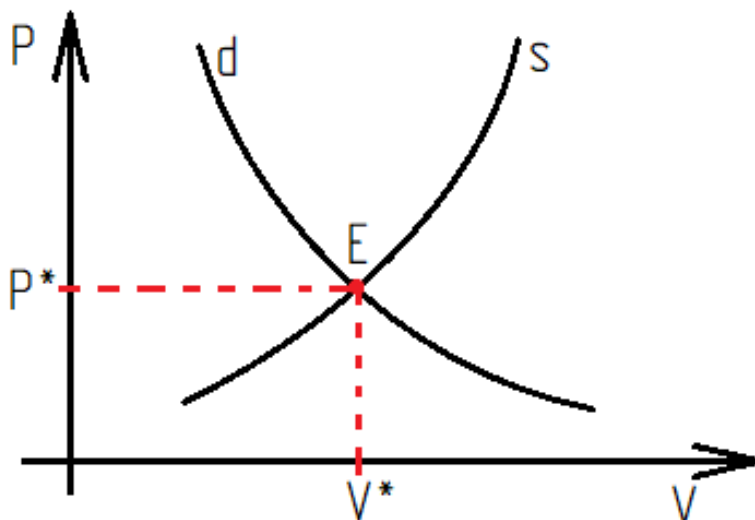
1) Мгновенный рыночный период. Кривая предложения вертикальна (кривая **SM**). Предложение абсолютно неэластично.

2) Короткий или краткосрочный период. На графике это кривая предложения **SS**. Эластичность предложения становится положительной. Но при определённом пределе (пунктир на графике) предложение ведёт себя как в мгновенный период, эластичность стремится к нулю.

3) Длительный или долгосрочный период (кривая **SL**). Вывод: эластичность предложения по цене увеличивается во времени.

9. Точка рыночного равновесия. Дефицит и профицит. Государственное регулирование рыночного равновесия.

Точка. E — точка рыночного равновесия ($V_d = V_s = V^*$ (объемы спроса и предложения равны), при $P = P^*$ (цена)). В состоянии равновесия рынок сбалансирован.



Но состояние равновесия не устойчиво.

Если реальная рыночная цена $P_1 > P_e$, тогда $V_{s1} > V_{d1}$, т.е. возникает избыток предложения — профицит. Если цена не фиксирована на рынке, то продавцы снижают цену. 2 способ: сокращать V_d до $V_d = V_s$ при P_1 .

Закон: избыток предложения действует в сторону понижения цены (сдвигать кривую влево).

Если $P_2 < P_e$, то $V_{d2} > V_{s2}$, возникает избыток спроса — дефицит.

Закон: дефицит действует в сторону увеличения P , пока V_{d2} не будет $= V_{s2}$. Равновесие можно получить и сокращением спроса на товар.

Общий закон рыночного равновесия: фактор P на данный товар при рыночном равновесии не ведет к его нарушению, поскольку профицит и дефицит $= 0$.

Государство может воздействовать на рыночное равновесие:

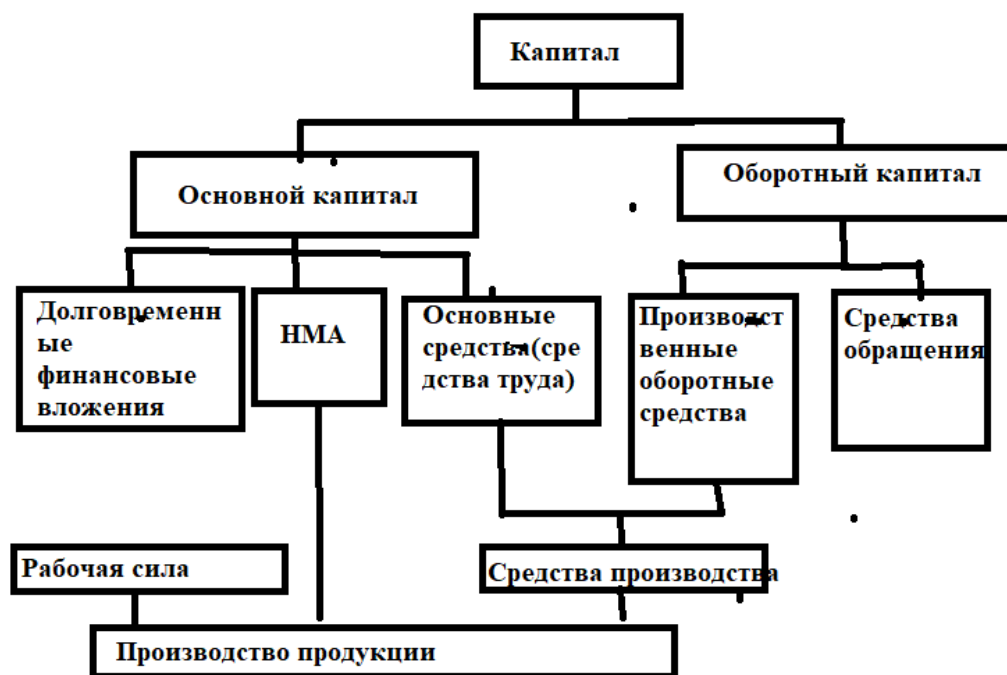
1. фиксацией цен (гос-во не устраивает уровень цен)

а) Если существует избыток производства какого-то товара и установление равновесных цен может привести к массовому разорению гос-во устанавливает $P > P_e$, возникает избыток предложения.

б) Если $P < P_e$, возникает избыток спроса (дефицит)

2. Налоговым регулированием (прямые — выплачиваются из доходов налогоплательщиков и косвенные — включены в цену товара).

10. Основные фонды предприятия. Состав, структура и оценка основных фондов. Показатели использования основных производственных фондов.



Основной капитал — это часть производительного капитала, рассчитанная на использование предприятием в течение длительного периода времени. Основной капитал делится на основные средства, нематериальные активы и долговременные финансовые вложения. **Долговременные финансовые вложения** — это долгосрочные вложения в ценные бумаги. **Нематериальные активы** — это инвестиции в нематериальные объекты, способные приносить прибыль в течение ряда лет (патенты, лицензии, права пользования землёй и т.д.). **Основные средства** — это средства труда, либо непосредственно участвующие в процессе производства, либо необходимые для его нормального течения (инвестиции в землю, производственные здания, оборудование и т.д.). Основные средства для стоимостной оценки, основные фонды — для натурально-вещественной.

Состав и структура основных фондов: 1) участвуя в процессе производства сохраняют свою натуральную форму 2) многократно используются в процессе производства в течение всего срока службы 3) в процессе производства основные средства перегонят свою стоимость на стоимость продукции по частям по мере износа.

По функциональному назначению **фонды бывают производственные и непроизводственные.**

По функциональному назначению **фонды бывают производственные и непроизводственные.** **Непроизводственные основные фонды** не участвуют в процессе производства, не оказывают непосредственного влияния на объём производства и на производительность труда, но улучшают благосостояние работников предприятия, что в итоге скажется на результатах деятельности предприятия. Непроизводственные фонды числятся на балансе предприятия. К непроизводственным фондам относятся ЖКХ, бани, санатории, детские сады для работников предприятия и т.д.

Производственные основные фонды по вещественному составу делятся на: 1) здания 2) сооружения 3) передаточные 4) машины и оборудование 5) транспортные средства 6) инструмент 7) производственные и хозяйственные инвентарь и принадлежности 8) прочие основные средства.

Улучшить структуру основных фондов можно за счёт: 1) обновление и модернизация оборудования 2) совершенствование структуры оборудования путём увеличения доли прогрессивных видов станков 3) более эффективное использование зданий.

Основные фонды оцениваются в натуральном и стоимостном выражении. Оценка в натуральном выражении нужна чтобы определить производственную мощность предприятия, составить баланс машин и оборудования. Для проверки технического состояния основных фондов в конце года производится

инвентаризация, поэтому оценка фондов в натуральном выражении даёт представление об их техническом состоянии. **Стоимостная форма нужна** для определения общей стоимости основных средств, определения износа, расчёта издержек, прибыли, рентабельности.

Первоначальная стоимость - фактические затраты на приобретение, сооружение, изготовление основных средств. Изменение цен, технологий производства оборудования, инфляция приводят к несопоставимости стоимости средств, созданных в разные периоды времени. Поэтому периодически проводится переоценка основных средств. Стоимость после переоценки восстановительная.

Восстановительная стоимость — это стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях, показывает, во сколько обошлось бы приобретение существующих основных фондов, созданных в разные годы, в данный момент. Восстановительная стоимость расчётная на дату переоценки. После переоценки в учёте и отчётности при начислении износа используется восстановительная стоимость. Переоценке подвержены все основные средства независимо от степени износа. $K_{\text{ВОССТ}} = \sum_1^m K_{\text{пер}i} * L_{\text{пер}i}$

Для получения представления о наличии движения основных средств используют **балансовую стоимость** — это стоимость, по которой они были приняты на баланс предприятия.

Среднегодовая балансовая стоимость — это стоимость, необходимая для расчёта основных технико-экономических показателей, поскольку балансовая стоимость предприятия меняется при прибытии новых средств и убытии старых.

$$K_{\text{ср г}} = K_{\text{ост}} + \sum K_{\text{Hi}} * \frac{t_{\text{Hi}}}{t_{\text{г}}} - \sum K_{\text{Bi}} * (1 - \frac{t_{\text{Bi}}}{t_{\text{г}}})$$

Стоимость основных средств погашается путём износа. Износ измеряется в процентах и в стоимостном выражении. **Остаточная стоимость** — это часть стоимости основных средств, не списанная по истечению определённого периода времени. При ликвидации основные средства могут быть реализованы. Стоимость реализации отработавших и демонтированных основных средств — это **ликвидационная стоимость**. Восстановительная стоимость

$$\text{Износ } U\% = \frac{T_{\text{эксп факт}} * 100}{T_{\text{СПИ}}}$$

$$\text{Остаточная стоимость } K_{\text{ост}} = K_{\text{перв}} - K_{\text{изн}}$$

Фондоотдача показывает, сколько продукции приходится на 1 рубль основных производственных

$$\text{фондов. } \beta_{\text{фо}} = \frac{O_{\text{р}}}{K_{\text{ср г}}} [\text{руб/руб}]$$

Фондоёмкость характеризует стоимость основных производственных фондов, приходящихся на 1 рубль реализованной продукции. При увеличении коэффициента фондоотдачи и уменьшении коэффициента

$$\text{фондоёмкости улучшается использование оборудования. } \beta_{\text{фе}} = \frac{K_{\text{ср г}}}{O_{\text{р}}} = \frac{1}{\beta_{\text{фо}}} [\text{руб/руб}]$$

Фондовооружённость показывает, какая стоимость основных производственных фондов приходится на одного

$$\text{рабочего. } \beta_{\text{фв}} = \frac{K_{\text{ср г}}}{n} [\text{руб/чел}]$$

Производительность труда показывает, количество единиц продукции, произведённых одним работником за

$$\text{определённый промежуток времени. } \text{ПТ} = \frac{O_{\text{р}}}{n} [\frac{\text{руб}}{\text{год}} / \text{чел}]$$

11. Оборотные средства. Показатели использования оборотных средств. Структура оборотных средств



Оборотные средства — это денежные средства предприятия, авансируемые на текущую деятельность. Стоимость оборотного капитала в процессе потребления полностью переносится на стоимость готовой продукции и возвращается производителю или продавцу в денежной форме в течение каждого кругооборота капитала.

Производственный оборотный капитал — это капитал, направленный на приобретение предметов труда.

Стоимость предметов труда — это производственные оборотные

средства. Они включают в себя производственные запасы сырья, материалов, запчастей и т.д., незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов (затраты, которые производятся в данном периоде, но относятся на продукцию будущего периода).

Средства обращения — это денежные средства предприятия на счетах в банках, средства в расчётах с поставщиками, готовая продукция на складах предприятия, отгруженная продукция или товары в пути. Оборотные средства обеспечивают непрерывность производственного процесса и процесса реализации продукции, вступают в производство в натуральной форме, в процессе производства целиком потребляются, переносят свою стоимость на создаваемый продукт.

Оборот оборотных средств включает время их нахождения в процессе производства и в процессе обращения.

Денежная стадия кругооборота - подготовительная, проходит в сфере **обращения**, денежные средства превращаются в производственные запасы.

Производственная стадия — это процесс производства. Продолжает авансироваться стоимость используемых производственных запасов, авансируются затраты на зарплату, переносится стоимость основных фондов на готовую продукцию. Заканчивается выпуском готовой продукции, после чего идёт реализация. В процессе производства 3 стадии: время в работе, время технологических перерывов и время в запасах.

Товарная стадия - продолжает авансироваться готовая продукция в том же размере, что и на производственной стадии. После завершения товарной стадии денежные авансированные денежные средства восстанавливаются за счёт поступающей выручки от реализации. Оставшаяся часть выручки — это денежные накопления. Часть накоплений используется для расширения оборотных средств.

В зависимости от способа формирования оборотные средства бывают нормируемые и ненормируемые. Нормируемые оборотные средства — это средства, вложенные в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию на складах предприятия. Ненормируемые оборотные средства — это средства, вложенные в отгруженную потребителю продукцию, но ещё не оплаченные.

Средства в расчётах - денежные средства предприятия. Нормирование этих оборотных средств невозможно из-за того, что непостоянен их состав и потребность в них предприятия.

Нормирование оборотных средств — это процесс определения экономически обоснованных размеров оборотных средств, которые необходимы для нормального функционирования предприятия. Нормирование устанавливает нормы запаса в днях и нормативы в натуральном и денежном выражении.

Норматив в натуральном выражении нужен для проектирования складов и организации поставок оборотных средств.

$P_{zni} = \sum g_i * V_i * T_z$ g_i - норма расхода топлива, материалов, запчастей на единицу продукции, V_i - количество продукции вида i , производимое в единицы времени (обычно за сутки), T_z - норма запаса в днях.

Денежный норматив оборотных средств:

$$K_{zni} = P_{zni} * C_i$$

C_i - цена единицы топлива, материала и так далее.

Показатели эффективности использования оборотных средств:

1) коэффициент оборачиваемости (число оборотов) характеризует скорость оборота, O_p - объём реализации в стоимостном выражении, $S_{об}$ - среднегодовая стоимость оборотных средств предприятия. Ускорение оборачиваемости оборотных средств уменьшает потребность в них, высвобождая денежные средства, ранее вложенные в запасы, что укрепляет финансовое положение предприятия. Большое влияние на скорость оборота оказывает материалоемкость. Чем больше материалоемкость, тем больше потребность в материальных запасах, тем медленнее оборачиваются оборотные средства.

$$\beta_{об} = O_p / S_{об}$$

2) Период оборота или время оборота оборотных средств. t_r — это рассматриваемый календарный период (обычно год). При сокращении продолжительности оборота оборотных средств происходит их высвобождение или (при неизменных оборотных средствах) возможность дополнительного впуска продукции.

$$t_{об} = t_r / \beta_{об}$$

12. Производственная функция. Совокупный, средний и предельный продукты переменного фактора. Закон убывающей предельной производительности. Равновесие производителя.

Производственный фактор — это те затраты в натуральном выражении, которые необходимы для того, чтобы произвести определённое количество продукции.

Производственная функция — это зависимость между набором факторов производства и максимально возможным объёмом выпускаемого продукта, производимым с помощью данного набора факторов.

$Q=f(F_1, F_2, \dots, F_n)$ - производственная функция. Q - максимальный объём производства, F_1, F_2, \dots, F_n - количество использованного фактора.

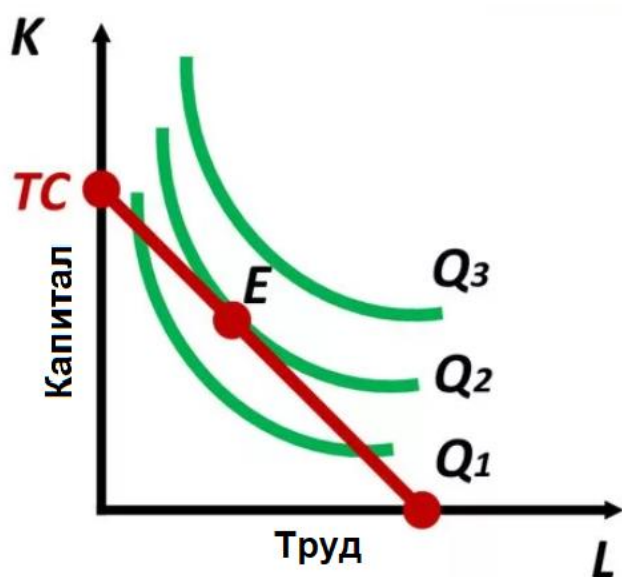
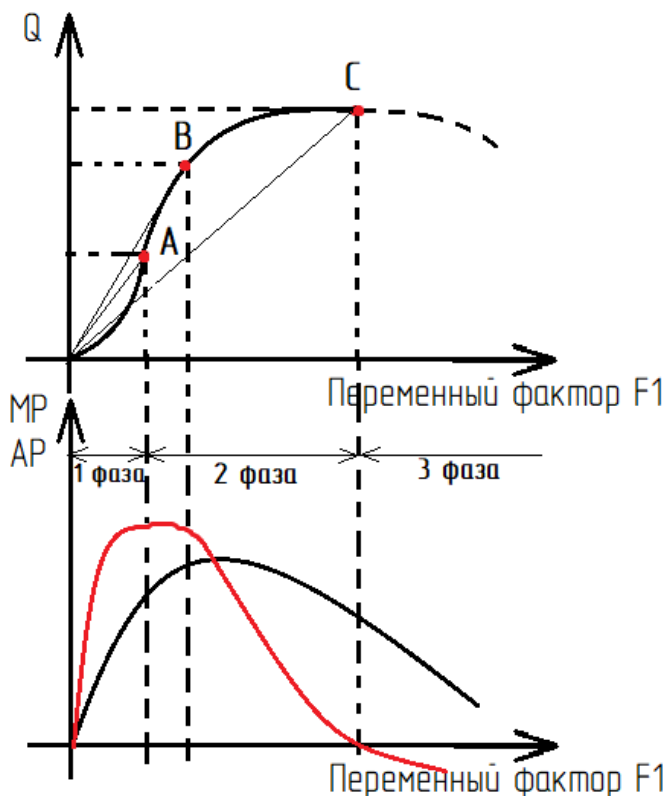
Предположим, F_1 - переменный фактор, остальные факторы постоянны. **Совокупный продукт** переменного фактора — это количество продукции, производимой при определённом количестве изменяющегося фактора

и прочих неизменных факторах производства. В стоимостном выражении обычно обозначается как TP , в натуральном выражении Q . Кривая совокупного продукта показывает направление и пределы роста совокупного продукта в связи с изменением переменного фактора. До точки C увеличение F приводит к росту совокупного продукта, при большем значении F выпуск продукции уменьшается.

Средний продукт переменного фактора производства (AP) — это удельная производительность на единицу переменного фактора $AP=Q/F_1$.

Предельный продукт (MP) — это прирост совокупного продукта в результате применения дополнительной единицы переменного фактора производства $MP=\Delta Q/\Delta F_1$.

Закон убывающей предельной полезности: предельная полезность вещи для потребителя (человека) убывает с каждым приростом того его количества, которые есть в распоряжении в данный период времени



Равновесие производителя – состояние производства, при котором использование факторов производства позволяет получить максимальный объем продукции, т. е. когда изокванта (Q) занимает самую отдаленную от начала координат точку.

$$TC = P_L * L + P_K * K$$

$$MP_L / MP_K = P_L / P_K$$

MP_L предельный продукт

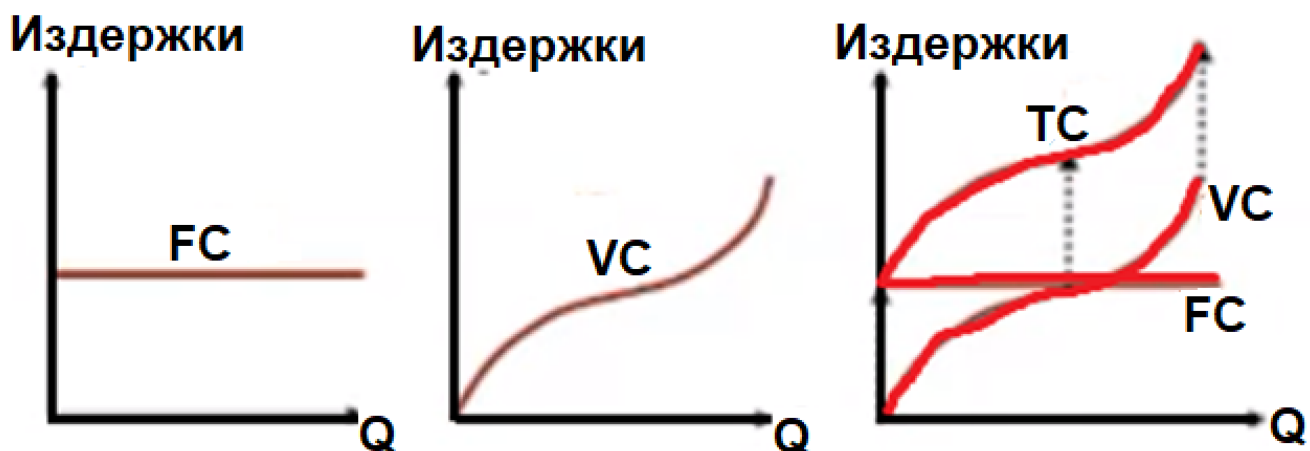
MP_K предельный продукт капитала

P_L ставка заработной платы

P_K процентная ставка

13.Классификация издержек. Структура экономических издержек.

Издержки — это общие текущие затраты, которые несёт предприятие при производстве и реализации определённого объёма продукции. С точки зрения экономики издержки делятся на явные и неявные. **Явные издержки** — это альтернативные издержки в виде денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий. К ним относят зарплату рабочих (как поставщикам фактора производства рабочей силы), затраты на покупку машин и оборудования и тд. **Неявные издержки** — это альтернативные издержки использования ресурсов, которые принадлежат самому предприятию. Владелец этих ресурсов не несёт явных денежных затрат, поэтому это неоплачиваемые или внутренние издержки. Это издержки, так как они могут быть представлены в денежной форме как платежи, которые могло получить предприятие при альтернативном использовании данных ресурсов. **Прямые издержки** — это затраты, которые могут быть отнесены непосредственно на тот или иной вид продукции. Косвенные издержки связаны с управлением и обслуживанием основного производства, являются общими на несколько видов продукции или на производство в целом. По роли в процессе производства издержки бывают основные и накладные. Основные связаны непосредственно с производственным процессом, накладные связаны с обслуживанием производственного процесса.



Экономические издержки делятся на условно-постоянные и условно-переменные. Условно-постоянные **FC** — это издержки, которые не изменяются при изменении объёмов производства. Они не зависят от количества выпущенной продукции, и они существуют даже если ничего не производится. Условно-переменные издержки **VC** — это издержки, которые зависят от объёма производства, то есть изменяются при изменении объёма производства. Общие или совокупные издержки **ТС** — это сумма постоянных и переменных издержек. Линия общих издержек параллельна линии переменных издержек и выше её на величину постоянных издержек. Какие издержки относятся к постоянным, какие к переменным, зависит от временного интервала, в котором они рассматриваются (мгновенный, краткосрочный, долгосрочный). В мгновенном периоде все издержки постоянны, продукт уже на рынке, нельзя изменить ни объём, ни издержки. В краткосрочном периоде издержки делятся на постоянные и переменные. К переменным издержкам относятся затраты на покупку сырья и материалов, затраты на оплату труда рабочих со сдельной оплатой труда и соответствующие социальные отчисления. **Пропорциональные издержки** — это переменные издержки, изменяющиеся в той же пропорции, что и производство. **Дигрессивные издержки** — это переменные издержки, которые изменяются в меньшей пропорции, чем производство. **Прогрессивные переменные издержки** — это переменные издержки, которые изменяются в большей пропорции, чем производство. **Постоянные издержки можно разделить на остаточные и стартовые.** **Остаточные** — это часть постоянных издержек, которые несёт предприятие несмотря на то, что производство на какое-то время остановлено. **Стартовые издержки** — это часть постоянных издержек, которые появляются с возобновлением производства. Относить издержки к остаточным или стартовым зависит от того, на какой срок остановлено производство. Чем больше остановка деятельности, тем меньше остаточные издержки, так как можно освободиться от различных договоров. В долгосрочном периоде предприятие помимо закупки большого количества сырья и материалов и найма большого количества работников может ещё осуществлять капиталовложения (расширять помещения, увеличивать количество оборудования и так далее). Поэтому в долгосрочном (длительном) периоде все издержки переменные. В отличие от переменных, постоянные

издержки меняются скачками, так как вышеперечисленные факторы могут приобретаться только в определённых неделимых количествах.

Таблица 1 Структура экономических издержек производства

Постоянные издержки (FC)	Переменные издержки (VC)	Валовые издержки (TC)
Затраты на амортизацию основных средств, аренду помещений, содержание управленческого аппарата, командировочные и представительские расходы	Затраты на сырьё, материалы, топливо, заработную плату производственных и работников с начислениями, текущий ремонт основных средств	$TC = FC + VC$

14. Средние и предельные издержки. Взаимосвязь производительности и издержек производства.

Средние издержки (себестоимость единицы продукции) — это издержки в расчёте на единицу произведённого товара. Q - количество товара в натуральных единицах, произведённого на определённый период времени. Графически **АТС** получается суммированием **АFC** и **АVC**. Пока снижается **АFC** и **АVC**, **АТС** так же снижается. С увеличением объёма производства переменные издержки растут быстрее, чем падают постоянные, поэтому **АТС** начинает расти.



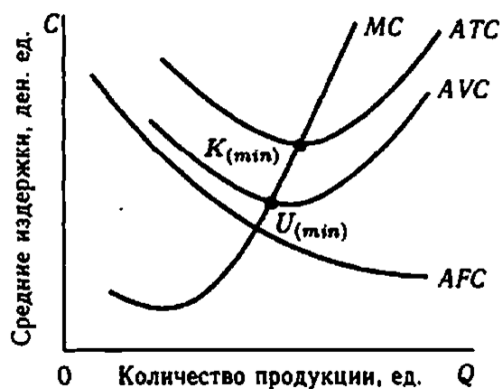
$$ATC = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC = \frac{FC}{Q} + \frac{VC}{Q}$$

Предельные издержки — это приращение совокупных издержек, обусловленное бесконечно малым увеличением производства. Это издержки, связанные с производством последней единицы продукции. Постоянные издержки не влияют на величину предельных издержек.

$MC = dTC/dQ = d(FC+VC)/dQ = dFC/dQ + dVC/dQ = f(Q)$. **MC** пересекает **АТС** и **АVC** в точках их минимального значения.

$$MC = \frac{dVC}{dQ}$$

Соотношение средних и предельных издержек:



Когда **MC** меньше **АVC** и **АТС**, их кривые идут вниз: производство каждой дополнительной единицы продукции уменьшает средние переменные и совокупные издержки.

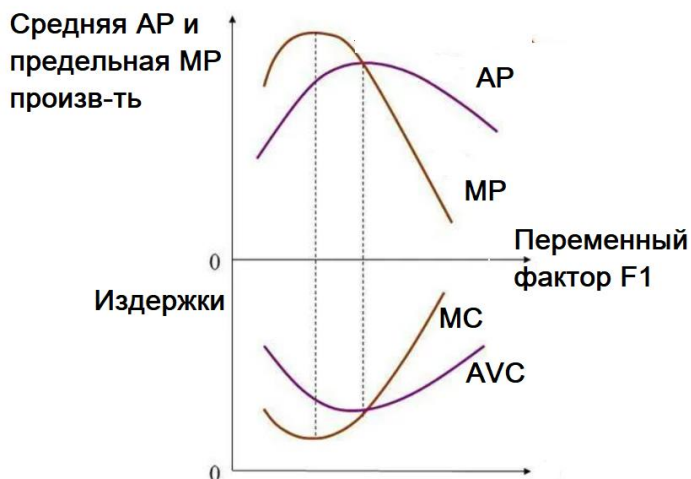
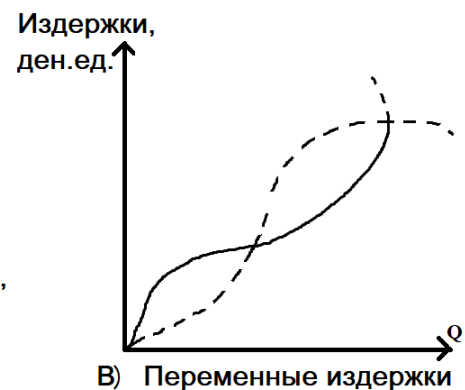
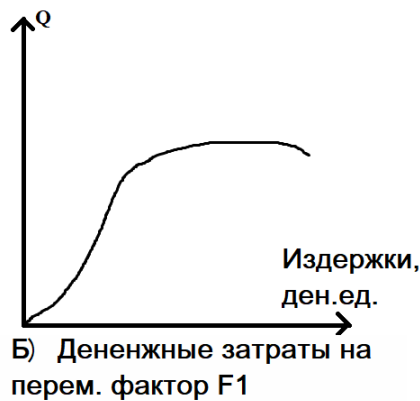
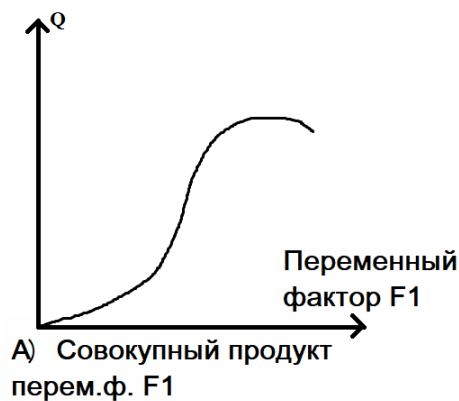
Когда **MC** больше **АVC** и **АТС**, их кривые идут вверх: производство каждой новой единицы продукции увеличивает средние переменные и средние совокупные издержки.

Когда **MC** равны **АVC** и **АТС**, средние переменные и средние совокупные издержки минимальны. Это так называемое правило предельных и средних, согласно которому «предельные издержки должны равняться средним издержкам в том случае,

когда величина средних издержек достигает своего минимума».

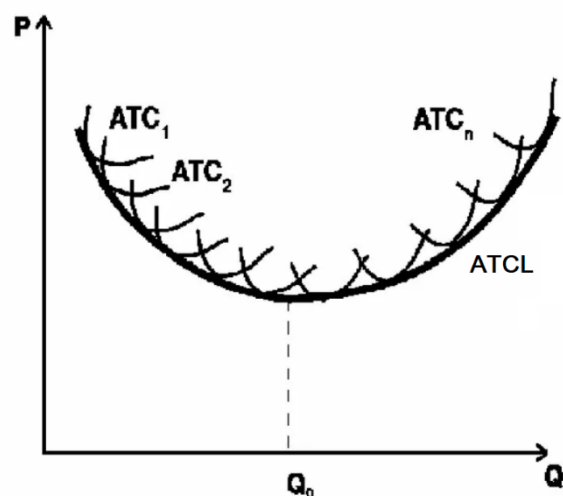
Взаимосвязь производительности и издержек производства.

Рисунок А - график зависимости между затрачиваемым количеством переменного фактора **F1** и количеством выпущенной продукции. Для получения графика на рисунке Б надо умножить количество фактора производства **F1** на стоимость его единицы. Зависимость между затратами на фактор производства **F1** и объёмом производства будет повторять график валового продукта. Для получения графика привычного вида (рисунок В) ось **X** и ось **Y** меняются местами. По условию фактор производства **F1** переменный, поэтому график на рисунке В — это график переменных издержек.



Аналогично графики среднего и предельного продуктов переменного фактора — это зеркальные отражения графиков средних переменных и предельных издержек. **MC** пересекает **AVC** в точке её минимума.

Долгосрочные средние издержки **ATCL** — это издержки производства, которые характеризуют затраты факторов производства на единицу продукции в долгосрочном (или долговременном) периоде. Кривая **ATCL** показывает наименьшие издержки производства единицы продукции, при которых может быть обеспечен любой объем выпуска при условии, что у фирмы есть время для внесения изменений во все факторы производства. Кривая **ATCL** огибает бесконечное число кривых краткосрочных средних издержек производства, соприкасается с каждой из них в точке минимума и не пересекает их. Динамика долгосрочных средних издержек (динамика **ATCL**) зависит от эффекта масштаба (от объема выпуска).



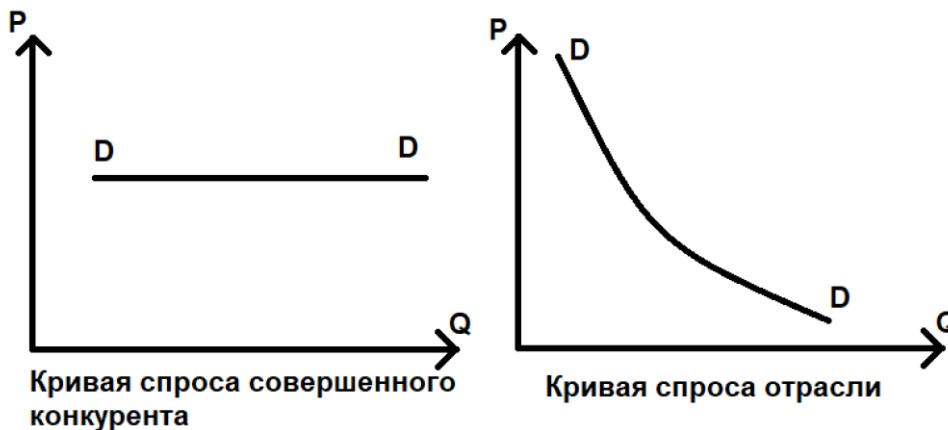
В зависимости от соотношения темпов роста издержек и объема производства бывает возрастающая отдача от масштаба, отрицательная отдача от масштаба и постоянная отдача от масштаба. Увеличение объемов производства (благодаря специализации производства, выпуску побочных продуктов и т. д.) приводит к сокращению издержек производства. Эти факторы помогают более крупному предприятию снижать издержки по сравнению с маленькими предприятиями. Но со временем расширение производства может привести к росту издержек. Это возникает из-за управленческих трудностей в крупной компании. Когда экономия от увеличения масштабов производства больше ущерба, существует возрастающая отдача от масштаба. Когда меньше — отрицательная. Когда экономия и ущерб равны — постоянная отдача от масштаба. Для большинства фирм в долгосрочном периоде отдача сначала возрастающая, потом постоянная, потом падающая. При положительной отдаче кривая **ATCL** нисходящая, при постоянной — горизонтальная, при отрицательной — восходящая. Минимальный эффективный размер предприятия представляет собой наименьший объем производства, при котором фирма может минимизировать свои долгосрочные издержки.

15. Модели рынка и их характеристика

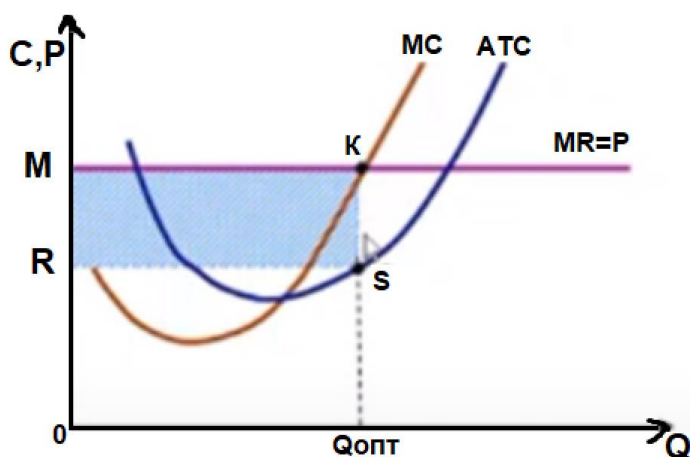
Форма конкуренции	Признаки, определяющие форму конкуренции	Степень контроля над ценой
Совершенная (чистая)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Множество независимых фирм, производящих данный продукт. 2. Полная однородность производимой продукции 3. Отсутствие ограничений для межотраслевого перелива капитала, для вступления или выхода из той или иной отрасли 4. Отсутствие неценовой конкуренции 	<p>Контроль над ценой отсутствует, т.к. каждая фирма производит небольшую часть от общего объема производства.</p> <p>Цена стихийно формируется рынком, и производителю остается только «согласиться с ценой».</p> <p>Если $P > P_p$ – товар не будут покупать.</p> <p>Если $P < P_p$ – прибыль ↓.</p>
Монополия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Данный продукт производится только одной фирмой (отрасль состоит из одной фирмы), является уникальным, его ничем нельзя заменить. 2. Неценовая конкуренция отсутствует. 3. Для вступления в отрасль имеются существенные препятствия. 	<p>Очень высокая степень контроля над ценой.</p> <p>Фирма-монополист практически диктует цену на свою продукцию.</p>
Олигополия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Относительно небольшое количество фирм, производящих данный вид продукции (2-20). Отрасли с совершенно однородной продукцией и большим размером предприятий (товары промышленного спроса). Несколько продавцов, продающих дифференцированные товары (потребительские товары). 2. Вступление в отрасль ограничено (эффектом масштаба, патентами, контролем над стратегическим сырьем, расходами на рекламу) 3. При ценовом соглашении ведется неценовая реклама. 	<p>Частичный контроль над ценами.</p> <p>Возможно соглашение между фирмами о фиксации цен, разделении или распределении рынка.</p> <p>При изменении цены одной фирмой в поведении других фирм возможны либо следование, либо игнорирование</p>
Монополистическая конкуренция	<ol style="list-style-type: none"> 1. Множество производителей (но значительно меньше, чем в условиях чистой конкуренции). 2. Много действительных или воображаемых различий в продукции (по качеству, условиям продажи, по размещению продукта и степени его доступности, по упаковке, рекламе, торговым маркам). 3. Легкий вход и выход из отрасли (однако, финансовые траты больше, чем при чистой конкуренции, т.к. необходимы вложения в отработку собственной разновидности продукта и в рекламу). 4. Наличие неценовой конкуренции 	<p>Очень слабый контроль над ценами.</p> <p>Т.к. фирм очень много невозможен договор между ними по поводу ограничения объема и регулирования цен.</p>

16. Предприятие в условиях совершенной конкуренции: признаки, степень контроля над ценой. Оптимизация объема производства в краткосрочном и долгосрочном периоде.

При совершенной конкуренции много фирм, производящих однородную продукцию, и отсутствуют ценовые ограничения. Спрос на товар отдельной фирмы абсолютно эластичен. Для отрасли зависимость спроса и цены обратно пропорциональна. Если предложение товара в целом по отрасли возрастёт, цена снизится для каждой фирмы вне зависимости от её объёма производства. Цены складываются под воздействием спроса и предложения. В чистом виде совершенная конкуренция не существует.



Краткосрочный период — это период, недостаточный для входа в отрасль или выхода из отрасли производителей. **Закон:** фирма максимизирует прибыль при таком объёме производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам. Так как в условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене (или $MR=P$), то фирма достигает максимума прибыли, когда предельные издержки становятся равными цене.



На графике изображены предельные издержки, предельная выручка и себестоимость. В точке максимума прибыли ($Q_{\text{опт}}$) площадь прямоугольника $ORSQ_{\text{опт}}$ — это общие издержки. Площадь прямоугольника $OMKQ_{\text{опт}}$ — это совокупный доход. Тогда площадь прямоугольника $RMKS$ — это прибыль в точке максимума прибыли. Её можно рассчитать по формуле

$$\pi = TR - TC = (P - ATC) \cdot Q.$$

1) Фирма получает прибыль пока цена больше средних издержек ($P > ATC$).

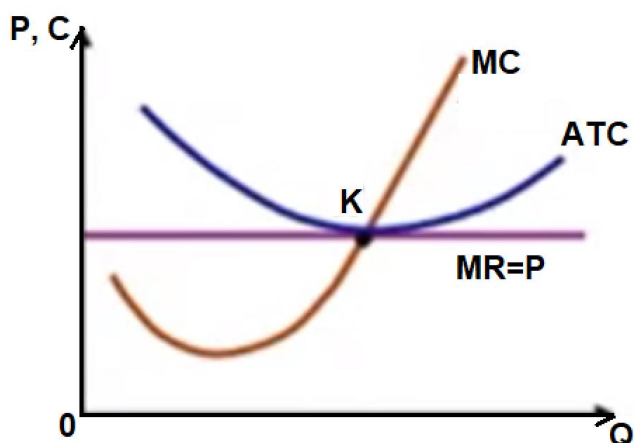
2) В точке равновесия фирма получает нулевую экономическую прибыль ($P = MR = MC = ATC$).

3) Если цена ниже средних издержек ($P < ATC$) фирма несёт убыток при любом объёме продаж.

Минимизация фирмой убытков

Фирма может продолжать свою деятельность пока предельный доход (цена) больше средних переменных издержек. Совокупный доход в этом случае покрывает постоянные издержки и часть переменных. Фирма минимизирует свой убыток в точке $MR = P = MC$. Как только цена становится ниже минимума AVC , фирма стремится минимизировать свой убыток путём закрытия.

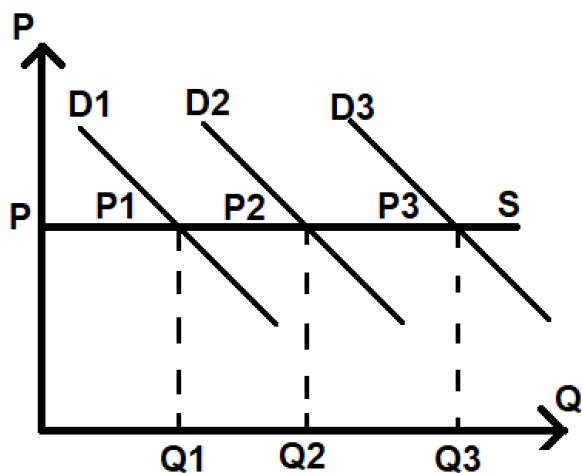
Долгосрочный период



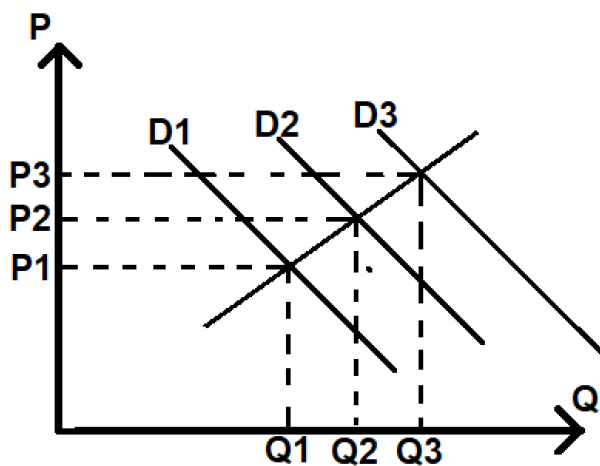
Поведение фирмы - совершенного конкурента в долгосрочном периоде. **Долгосрочный период** — это период, достаточный для вхождения новых предприятий в отрасль (если это обещает принести больше прибыли), и для выхода из неё (если предприятие начинает нести убытки). Долгосрочный период характерен увеличением производственных мощностей предприятия. В долгосрочном периоде фирма стремится максимизировать свою прибыль. Они выбирают более прибыльные отрасли и (если нужно) меняют свой профиль.

Введём упрощение для определения наиболее важных действий фирм в долгосрочном периоде. Изменяется только количество фирм в отрасли. У всех фирм одинаковые издержки производства. Цены на ресурсы не меняются с изменением объёмов производства. Если цена в отрасли больше средних издержек, то есть экономическая прибыль. Это привлекает в отрасль новые предприятия. Предложение товара растёт, цена падает (пока не дойдёт до средних издержек производства). После этого приток капитала в отрасль остановится, цена стабилизируется на уровне, равном средним издержкам производства. Если у фирмы убытки, часть фирм будет покидать эту отрасль, предложение уменьшится, равновесная цена возрастет. Убытки фирм ликвидируются, прибыль будет сведена к нулю, отрасль придёт в состояние равновесия. Не будет стимулов ни для вступления, ни для выхода из отрасли. Таким образом, в долгосрочном периоде конкурентная фирма находится в состоянии покоя (то есть её экономическая прибыль равна нулю).

Какие фирмы уйдут первыми из отрасли, если убрать упрощения? Если убрать допущение номер 2, первыми уйдут фирмы, у которых выше индивидуальные издержки производства. Если отрасль использует неспецифические ресурсы, цена на ресурс может не подняться. В этом случае издержки не меняются при неизменном ресурсе. Если отрасль потребляет специфические ресурсы, то увеличение спроса на них вызовет рост их цен. Соответственно, растут издержки производства. Большинство расширяющихся отраслей — это отрасли с возрастающими издержками производства, так как появление в отрасли новых фирм ведёт к росту цен на ресурсы. Если спрос растёт, то сначала растёт среднеотраслевая цена, появляется экономическая прибыль. Но потом рост предложения снижает цену, рост цен на ресурсы повышает издержки производства, прибыль снижается. Устанавливается новая равновесная цена ниже предыдущей. Эта цена нужна для стимулирования увеличения производства при возросших издержках производства.



Постоянные издержки в долгосрочном периоде



Возрастающие издержки в долгосрочном периоде

17. Чистая монополия. Максимизация прибыли в условиях монополии.

Чистая монополия существует, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей.

Характерные черты:

1. Единственный продавец (фирма и отрасль – синонимы);
2. Нет близких заменителей;
3. Значительный контроль над ценой;
4. Заблокировано вступление в отрасль;

Чистая монополия возникает обычно там, где отсутствуют реальные альтернативы, нет близких заменителей, выпускаемый продукт в известной степени уникален. Это в полной мере можно отнести к естественным монополиям, когда увеличение числа фирм в отрасли вызывает рост средних издержек. Типичным примером естественной монополии являются коммунальные службы. В этих условиях монополист обладает властью над продуктом, в известной мере контролирует цену и может влиять на неё, изменяя количество товара.

В борьбе за экономические прибыли в долгосрочном периоде монополии делают особые ставки на барьеры для вступления в отрасль.

Формы барьеров для вступления в отрасль:

Препятствием на пути новых фирм на рынок являются входные барьеры:

- 1) наличие у «фирмы-старожила» исключительных прав (лицензии, аттестация);
- 2) наличие собственности на невозпроизводимые и редкие ресурсы;
- 3) авторские права и патенты;
- 4) эффект масштаба;
- 5) нелегальные методы борьбы с новыми потенциальными конкурентами (антиреклама, демпинговые цены, давление на поставщиков сырья, переманивание сотрудников и др.).

Действия монополиста:

- 1) намеренно сокращает количество своих продаж;
- 2) создает искусственный дефицит на рынке;
- 3) добивается повышения цены.

Монополист выбирает такую комбинацию «цена-количество», которая приносит максимальную прибыль и способна удержаться подольше.

Эта проблема может решаться двумя способами.

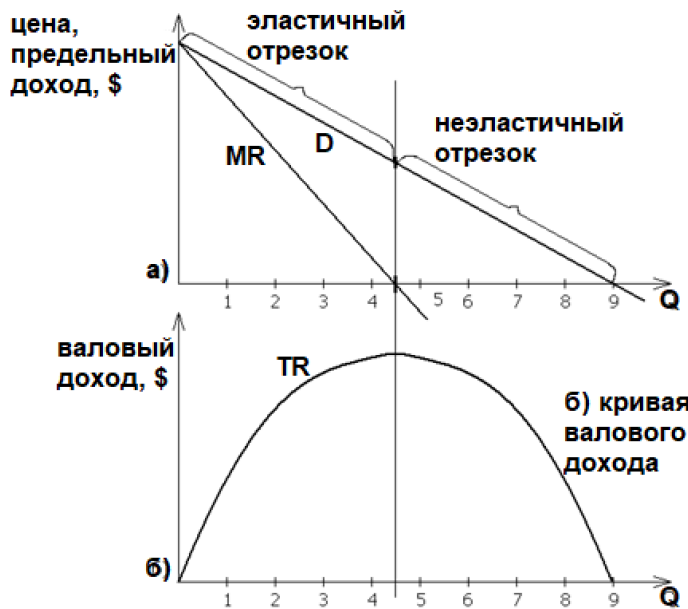
- 1) Методом сравнения валового дохода (**TR**) и валовых издержек (**TC**). Прибыль становится максимальной, когда разница между общим доходом и общими издержками максимальна.
- 2) Методом сравнения предельного дохода (**MR**) и предельных издержек (**MC**). Равновесие наступает тогда, когда $MC = P$, а цена совпадает с предельным доходом $P = MR$, т.е. $MC = MR = P$ (точка Курно).

Равновесие фирмы $MR = MC$ достигается при таком объеме продаж, когда $(MR=MC) < AC < P$. Такая цена обеспечивает монополисту получение сверхприбыли. В условиях чистой монополии при любых ценах покупатель приобретает товар, поэтому ЧМ по природе несовместима с убытками. Если $MR < AVC$, минимизация убытков достигается через закрытие фирмы.

Так как чистый монополист является отраслью, то его кривая спроса представляет собой кривую отраслевого спроса и имеет вид нисходящей кривой.

Последствия нисходящей кривой спроса:

1. Цена превышает предельный доход : чистый монополист (любой производитель в условиях несовершенной конкуренции) с нисходящей кривой спроса должен снизить цену для того, чтобы больше продать продукции. Вследствие этого предельный доход будет меньше, чем цена.



2. Снижающиеся значения предельного дохода означают, что валовый доход – **TR** будет расти замедляющимися темпами.

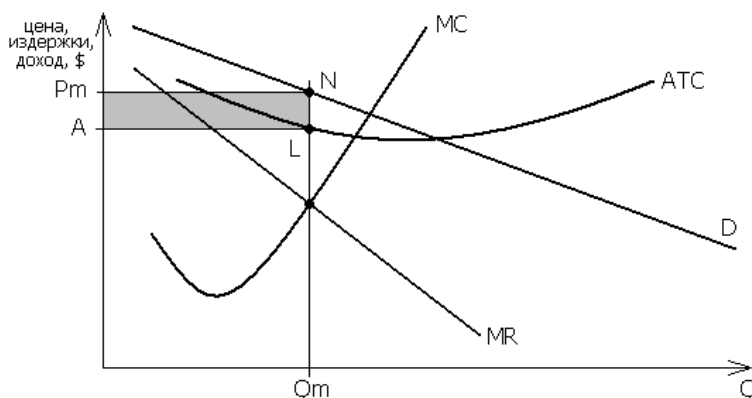
3. Кривая спроса чистой монополии делится на два отрезка: эластичный и неэластичный.

Спрос является эластичным на том отрезке кривой **D**, при движении вниз по которому – т.е. при уменьшении цены и увеличении спроса происходит рост **TR** – валового дохода. **TR** достигает максимума в точке, где **MR = 0**. Начиная с этой точки спрос становится неэластичным – т.е. при уменьшении цены и увеличении продаж валовый доход фирмы падает. Фирма никогда не будет снижать цену и увеличивать продажи на этом участке, поскольку это ведёт к одновременному сокращению валового дохода и увеличению

издержек, что понижает прибыль.

Какую определённую комбинацию цены и количества на эластичном отрезке кривой спроса выберет чистый монополист?

Стремящийся к прибыли монополист использует то же логическое обоснование, что и стремящаяся к прибыли фирма в конкурентной отрасли. Фирма будет наращивать производство продукции до такого объёма, при котором **MR = MC**.



При **MR = MC** фирма будет выпускать количество продукции **Qm**, по цене **Pm**. Прибыль на единицу продукции **APm**. Совокупная прибыль – площадь прямоугольника **APmNL**.

18. Олигополия. Равновесие Нэша. Модель Курно. Модель Бертрана. Кривая спроса.

Олигополия – тип рынка, при котором доминирует наибольшее число продавцов, а вход в отрасль новых производителей высокими барьерами. Важной концепцией которая используется для определения равновесия на олигополистическом рынке является равновесие Нэша

Равновесие Нэша: каждая фирма ведет себя наилучшим образом при данном поведении своих конкурентов. Поведения фирм в условиях олигополии: некооперативное и кооперативное. Основное различие между ними заключается в возможности соглашения

Кооперативное – игроки могут заключать соглашения, обязывающие их планировать совместные стратегии (пример торг между покупателем и продавцом относительно стоимости)

Некооперативное – невозможно заключение таких соглашений и принуждение к их выполнению (пример две конкурирующие фирмы, предполагая возможное повышение друг друга не зависимо одна от другой определяют стратегию ценообразования)

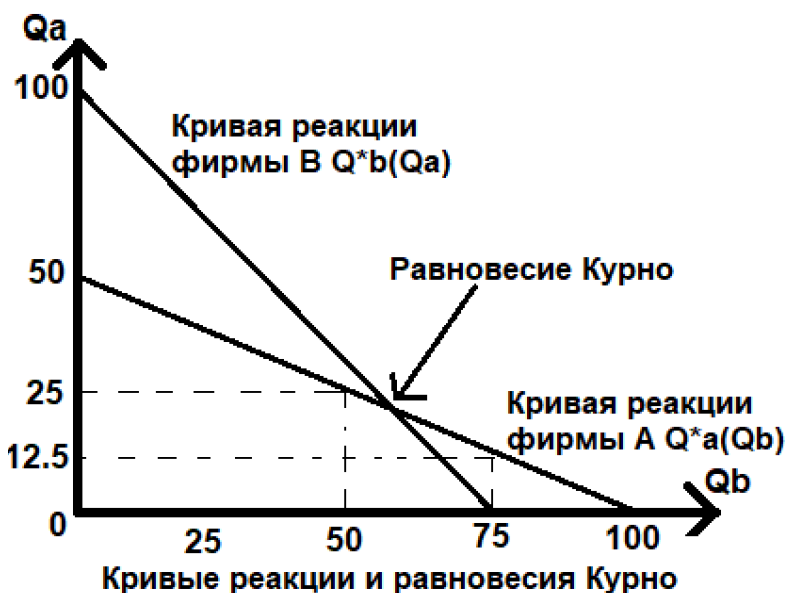
Для получения преимущества на олигополистическом рынке игроки стремятся предпринять определенные действия до того, как это смогут сделать их конкуренты

Стратегии:

Доминирующие – стратегии могут оказаться успешными независимо от того, какой выбор делает конкурент

Чистые – стратегии в которых игроки делают конкретный выбор

Смешанные – стратегия в соответствии с которой игрок делает случайный выбор среди двух или более возможных действий исходя из некоторого выбора вероятности

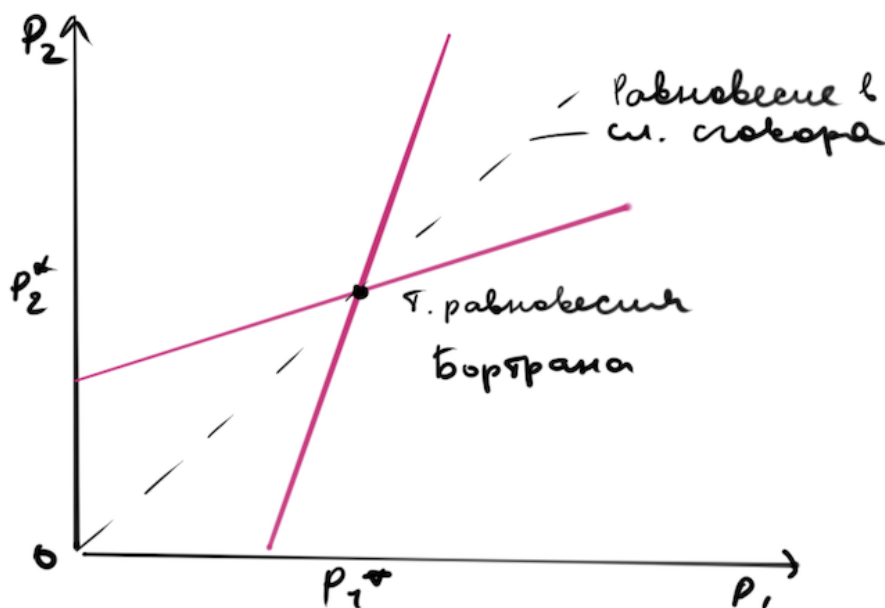


Модель Курно:

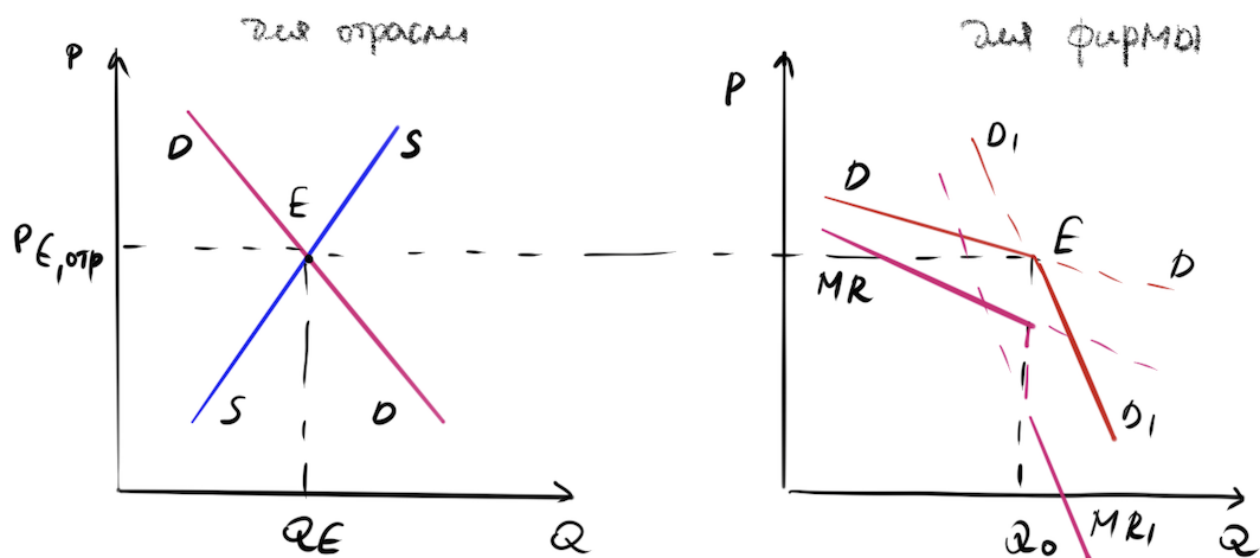
Сущность модели Курно – каждая фирма принимает объем производства своего конкурента постоянным, а затем принимает собственное решение об объеме производства

Модель Бертрана:

Модель Бертрана – модель ценовой конкуренции на олигополистическом рынке, которая описывает поведение фирм на олигополистическом рынке, конкурирующих за счет изменения уровня цен на свою продукцию.



Кривая спроса – Важнейшей х-ной чертой олигополии, которая отображает зависимость конкурентов друг от друга

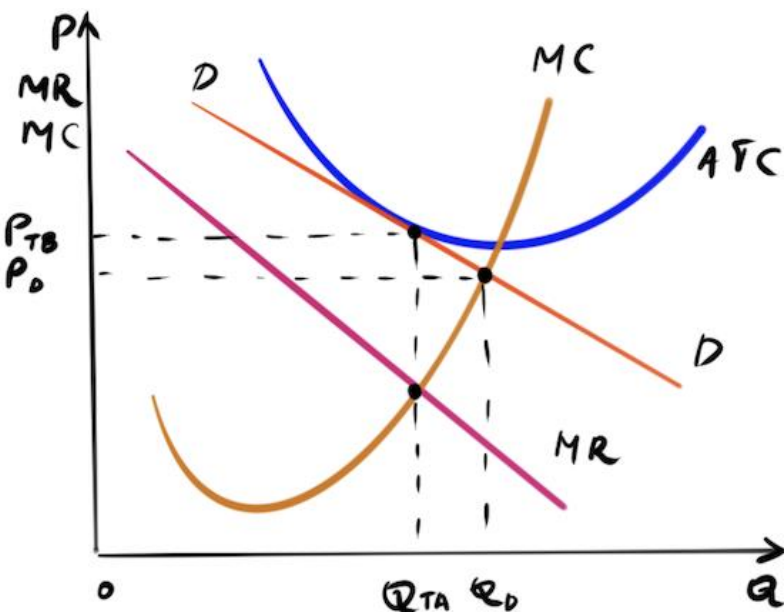


Кривые спроса для рынка олигополии (для отрасли и фирмы)

19. Монополистическая конкуренция. Издержки монополистической конкуренции. Определение цены и объема производства.

При монополистической конкуренции небольшое количество фирм цены на товары колеблются в большом диапазоне. Товары не полностью взаимозаменяемые, отличаются физическими характеристиками, качеством, оформлением и потребительским предпочтением. Большой диапазон цен оправдан отличиями между изделиями. Особенность маркетинга в выявлении специфических потребностей разных сегментов рынка. Большую роль играет неценовая конкуренция (реклама и т.д.). У каждой фирмы своя кривая спроса, сумма кривых даёт рыночный или отраслевой спрос.

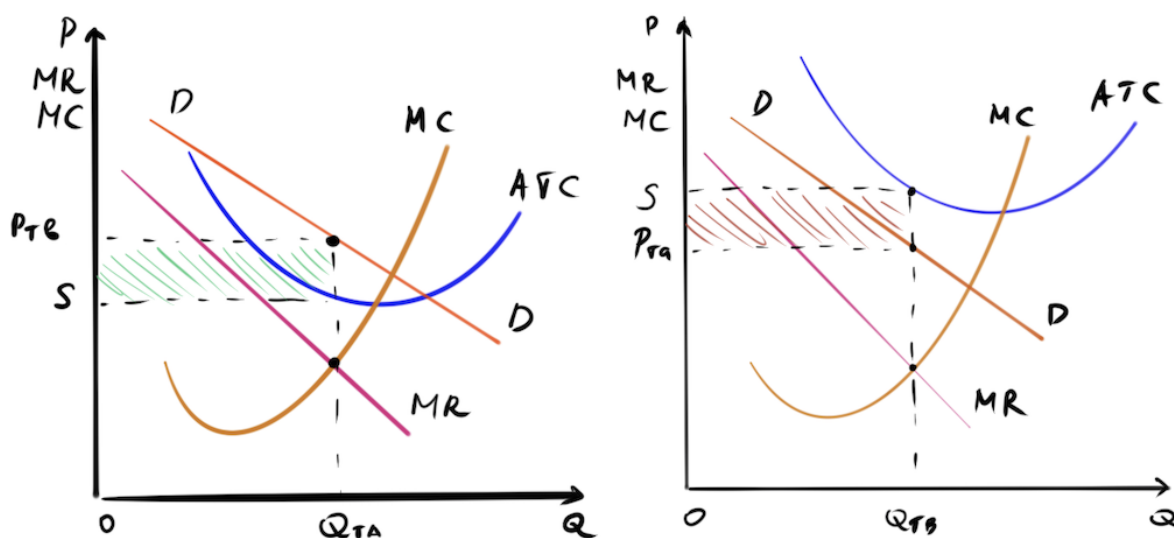
Издержки монополистической конкуренции. При совершенной конкуренции объём производства больше, чем при монополистической конкуренции, а цена ниже. Это значит, что монополистическая конкуренция



менее эффективна, чем совершенная. При монополистической конкуренции цена больше минимума средних издержек. При совершенной конкуренции равна. Вывод: при монополистической конкуренции имеет место неполная загрузка производственных мощностей. Избыточные мощности появляются из-за дифференциации продукта. Но этот недостаток нивелируется способностью производить разнообразные товары и услуги. Важная роль в дифференциации продукции отведена неценовой конкуренции. Роль цены не уменьшается, но на первом месте свойства товара. Важную роль в продвижении товара на рынке играет реклама.

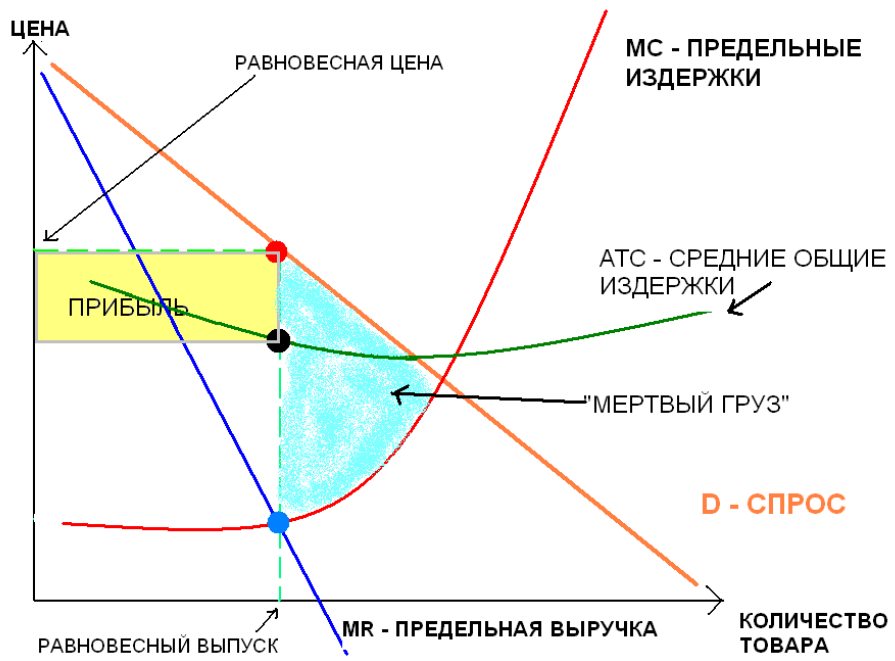
Рис. Издержки монополистической конкуренции

Максимизация прибыли и минимизация убытков в условиях монополистической конкуренции



а) Максимизация прибыли ($P_{TB} - S$ — прибыль на единицу продукции; $(P_{TB} - S) \cdot Q_{TA}$ — совокупная максимальная прибыль (площадь прямоугольника));

б) Минимизация убытков ($S - P_{TA}$ — отрицательная величина, то есть убытки на единицу продукции; совокупные убытки — площадь прямоугольника)



20. Инвестиции. Классификация. Показатели оценки экономической эффективности инвестиций.

Инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

По виду вложений инвестиции делятся на:

Реальные инвестиции — это капитал, непосредственно вкладываемый в реализацию инвестиционного проекта (обычно связан с созданием основных средств).

Финансовые инвестиции — это вложения в ценные бумаги и банковские депозиты.

Вложения в интеллектуальную собственность — это затраты на приобретение лицензий, патентов и других имущественных прав.

По цели инвестирования инвестиции делятся на:

Прямые инвестиции — это вложения в уставные капиталы предприятий, направленные не только на получение дохода, но и на расширение сферы влияния и обеспечения будущих финансовых интересов.

Портфельные инвестиции — это средства, вложенные в экономические активы для получения дохода (вложения в ценные бумаги и другие активы).

По срокам инвестиции делятся на:

Краткосрочные инвестиции (вложения на период до года)

Среднесрочные (вложения на период от года до 3-х лет)

Долгосрочные (на срок больше 3-х лет).

По рискам инвестиции делятся на:

Агрессивные (высокий риск, высокая прибыльность, низкая ликвидность)

Умеренные (средняя степень риска, достаточная прибыльность и ликвидность)

Консервативные (пониженный риск, надёжны и ликвидны).

По региональному признаку инвестиции делятся на

Инвестиции внутри страны

За рубежом

В зависимости от источника финансирования инвестиции делятся на

Собственные (часть прибыли)

Привлечённые (средства от продажи акций, субсидии)

Заёмные (кредиты банков).

По системному признаку инвестиции делятся на

Прямые (как вложения в объекты, необходимые для реализации инвестиционного проекта)

Сопутствующие (вложения в объекты, необходимые для нормального функционирования основного объекта)

Сопряжённые (инвестиции в объекты смежных отраслей, обеспечивающие основными и оборотными фондами строительство и эксплуатацию основного объекта)

В зависимости от макроэкономического подхода к источникам формирования инвестиции делятся на

амортизацию (инвестиционные ресурсы на устранение износа основного капитала и восстановления его до исходного уровня)

чистые инвестиции (вложение капитала с целью увеличения основных средств посредством строительства зданий и сооружений, установки нового оборудования, модернизации действующих производственных мощностей и т.д.).

Валовые инвестиции — это сумма амортизации и чистых инвестиций (ресурсы, направленные на поддержание и увеличение основного капитала).

Инвестиционная деятельность — это вложения инвестиций для получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Реинвестирование — это инвестирование в объекты предпринимательской деятельности за счёт доходов или прибыли инвестора, полученных им от реализации инвестиций.

Субъекты инвестиционной деятельности — это инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов как вложений и другие лица.